BTS CI

1re et 2e années

COMMERCE INTERNATIONAL

Gestion des opérations Import - Export

cours

applications

Ghislaine Legrand
Hubert Martini

Préface de François David
PDG de la Coface et de Coface expert

coface EXPERT

DUNOD

Gestion des opérations

Import - Export

Consultez nos catalogues sur le Web

www.dunod.com

Ghislaine LEGRAND
Hubert MARTINI

Gestion des opérations

Import - Export

Préface de François David
Président de Coface

coface

DUNOD

Des mêmes auteurs
chez le même éditeur

Le Petit Export 2007/2008

Commerce international

Chez Revue Banque Édition

L'assurance-crédit dans le monde, Hubert Martini
Crédoc, LCSB, garanties et cautionnement, guide pratique, Hubert Martini, Dominique Deprée, Joanne Klein-Cornede

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.
Le Code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.
Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).

DANGER
LE PHOTOCOPILLAGE TUE LE LIVRE

© Dunod, Paris, 2008
ISBN 978-2-10-053656-6

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).
Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Préface

Cette année 2008 est marquée par des tensions financières et géopolitiques dans un contexte de ralentissement économique plus ou moins marqué selon les zones géographiques. Ainsi Coface prévoit une augmentation de 10 à 20 % des sinistres et des faillites. Les exportateurs doivent demeurer vigilants. En effet la récession de l'économie américaine ne sera pas sans conséquence sur les économies européennes et asiatiques. Par ailleurs, si le cours élevé de l'euro permet de modérer l'impact de la hausse du pétrole sur les entreprises, les exportateurs se plaignent de la cherté de l'euro par rapport au dollar, qui rend leurs produits européens moins compétitifs. Même si les exportations allemandes ne semblent pas souffrir de ce contexte monétaire, le cours élevé de l'euro fait ressurgir le débat sur les délocalisations dans les pays « *low costs* » ou en « zone dollar ».

Les pouvoirs publics continuent de soutenir le développement des entreprises à l'international en modernisant les dispositifs actuels ou en les assouplissant. **Ainsi l'assurance prospection (AP) a été modernisée** : allégrement des processus d'instruction, renouvellement de la garantie facilité et fidélisation des meilleurs utilisateurs, augmentation de la quotité de 65 à 80 % pour les PME innovantes et simplification du calcul de la part étrangère dans les produits exportés. Par exemple, la fraction étrangère n'est plus prise en compte dans l'octroi de la police pour les entreprises dont le CAG est inférieur à 75 M€. Enfin les entreprises à l'étranger contrôlées par des Français pourront bénéficier de l'AP. **En matière d'assurance-crédit et de garantie des « investissements à l'étranger »**, les procédures publiques ont été rénovées et simplifiées (possibilité de garantir des financements en devises locales, calcul de la part étrangère…).

Des projets sont à l'étude afin de garantir les grands projets stratégiques à l'étranger destinés à la sécurisation des approvisionnements en énergie ou matières premières.

Afin de répondre aux besoins de ses clients, Coface propose **deux nouveaux produits** : **Globalliance Finance** et une nouvelle notation « **environnement des affaires** ». Globalliance Finance est une offre de financement complémentaire à l'assurance-crédit court terme que Coface a négocié avec Natixis Factor. Un produit « deux en un » dans la pratique : assurance-crédit et financement du poste client.

La notation « environnement des affaires » a pour objet d'évaluer la qualité du contexte des affaires dans un pays donné, c'est-à-dire la fiabilité des informations financières des entreprises, l'efficacité du système juridique et la qualité de l'environnement institutionnel dans une perspective de protection équitable et efficace des créanciers.

Coface, partenaire des entreprises en France et à l'étranger propose une gamme complète de produits liés à la gestion du poste « clients ». Cette offre évolue en permanence et reflète les mutations économiques des entreprises. La mondialisation conduit de plus en plus d'entreprises à opérer sur les marchés internationaux, qu'il s'agisse d'exportations, d'importations, de sous-traitance ou d'investissements. **La gestion des opérations de commerce international nécessite de plus en plus de**

rigueur et de technicité. La sécurisation financière et la bonne réalisation des contrats reposent sur la connaissance de ces techniques.

Gestion des opérations de commerce international répond de façon rigoureuse et concise à l'ensemble des problématiques et des interrogations que se pose tout opérateur du commerce international, qu'il soit logisticien, financier, juriste ou commercial.

Ce manuel destiné aux étudiants en commerce international présente un balayage complet et rigoureux de l'ensemble des techniques logistiques, douanières, financières et juridiques lié au commerce international dont la maîtrise garantit aux étudiants une préparation efficace aux examens et à une insertion professionnelle réussie.

L'alternance de schémas et tableaux de synthèse, la présence de nombreux exemples inspirés d'une riche expérience terrain des auteurs apportent une excellente lisibilité, facilitent l'acquisition des réflexes et une transférabilité immédiate. En adoptant un style direct, la lecture de ce manuel devient limpide même pour des non-initiés. La qualité de l'information, toujours actualisée, et la précision dans les procédures développées font **de *Gestion des opérations de commerce international* ,** un manuel de référence pour les étudiants. Il devrait connaître le même succès que les autres ouvrages rédigés par ce tandem d'auteurs.

La formation de techniciens du commerce international, opérationnels et motivés, contribue à améliorer la performance des entreprises à l'international. Les gisements actuels de croissance se situent sur les marchés étrangers, Coface en est convaincue et l'a traduit dans sa stratégie d'implantation et de partenariat (Info Alliance et Crédit Alliance) depuis plus de vingt ans. Coface en tant qu'acteur incontournable de la gestion du poste « clients » et gestionnaire des procédures publiques apporte un soutien important et efficace aux entreprises grâce à son expertise, ses actions d'information et de communication en direction des entreprises et des établissements supérieurs d'enseignement.

François David
Président de Coface

Sites Internet utiles

Prospection - Veille économique
http://www.missioneco.org
http://www.ubifrance.fr
http://www.ccip.fr
http://www.interex.fr
http://www.exportation.org
http://www.moci.fr
http://www.planetexport.fr/accueil.asp
http://www.coface.fr
http://www.europages.fr
http://www.wk.or.at/aw/etpo/
http://www.infoexport.gc.ca
http://exportsource.gc.ca
http://www.assistant-export.com/
http://www.firmafrance.com/
http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html
http://www.mondissimo.com

Transport
http://www.supplychainmagazine.fr
http://www.cargohub.com/
http://www.logisticien.fr/
http://www.afcargo.com/
http://www.delmas.com/html/accueil/cadre.htm

Douane
http://www.douane.gouv.fr : site des douanes françaises
https://pro.douane.gouv.fr : informations et télé-services de la douane, statistiques
http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_fr.htm : site de la Commission européenne
http://www.wcoomd.org/ie/fr/fr.html : site de l'organisation mondiale des douanes
http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do : vérification sur le site de la Commission des numéros de TVA des partenaires commerciaux
https://lekiosque.finances.finances.gouv.fr : accès aux statistiques douanières

https://deb.douane.finances.gouv.fr/ : services en ligne sur la DEB, recherche de nomenclature ou de renseignements en relation d'échanges de biens
http://mkaccdeb.eu.int/
http://conex.fr/

Risque
http://www.coface.fr/
http://www.cofacerating.fr/
http://www.unistrat.fr/
http://www.ducroire.be/
http://www.berreunion.org.uk

Financement
http://entreprises.bnpparibas.fr/
http://www.credica.credit-agricole.fr/
http://www.sg-tradeservices.com/
http://www.entreprises.creditlyonnais.com/
http://www.ubs.com/1/f/ubs_ch/bb_ch/finance/trade_exportfinance.html

Juridique
http://www.legifrance.gouv.fr/
http://www.ccr.jussieu.fr/urfist/resjur.htm
http://www.iccwbo.org/
http://www.contratinternational.com/

Table des matières

Préface V

Sites internet VII

Partie 1
La logistique internationale, transport et douane

Chapitre 1 – **L'organisation des opérations logistiques** 3

1. Le recours aux prestataires extérieurs 4
   1.1 Les différents prestataires du transport international 4
   1.2 Le choix et le suivi des prestations logistiques 5
   1.3 La facturation du transitaire 8
2. Le rôle de l'incoterm 10
   2.1 Présentation des incoterms 10
   2.2 Le choix de l'incoterm 10
   2.3 L'étude détaillée des incoterms 13
   2.4 Les limites des incoterms 15
3. Le choix des solutions transport 16
   3.1 Les différents modes de transport 16
   3.2 L'analyse globale des coûts de distribution 17
4. La mise en œuvre et la gestion documentaire des opérations de transport 18
   4.1 Les différentes phases du transport 18
   4.2 Évaluation du service et suivi documentaire 20
   4.3 Gestion de l'assurance transport 22
5. La facture commerciale export 26
   5.1 L'établissement de la facture export 26
   5.2 Les règles fiscales liées à la taxe sur la valeur ajoutée 28

Chapitre 2 – L'achat de transport maritime 31
1. La configuration du fret maritime 32
1.1 Le transport en conventionnel 32
1.2 Les envois par conteneur 32
2. La tarification du transport maritime 33
2.1 Interpréter les règles de tarification 33
2.2 Les conditions de ligne (ou liner-terms) 36
2.3 Le paiement du fret 37
3. Le contrat de transport par mer 38
3.1 Les obligations respectives des parties 38
3.2 Le connaissement maritime 38
4. La responsabilité du transporteur maritime (règles de La Haye) 41
4.1 Les réserves faites par le transporteur 41
4.2 Les causes d'exonération 41
5. La réception des marchandises 41

Chapitre 3 – L'achat de transport aérien 43
1. La configuration du fret aérien 44
1.1 Le tarif général 44
1.2 Les tarifs ULD 44
2. La tarification du transport aérien 45
3. Le contrat de transport aérien 46
3.1 Les obligations des parties 46
3.2 La lettre de transport aérien (LTA) 46
4. La responsabilité du transporteur aérien 48
4.1 Les réserves faites par le transporteur 48
4.2 Les causes d'exonération 48
5. La réception des marchandises 48

Chapitre 4 – L'achat de transport routier ou ferroviaire 51
1. L'achat de transport routier 52
1.1 La tarification 52
1.2 Le contrat de transport 52
1.3 La responsabilité du transporteur 54
1.4 La réception de la marchandise 54
2. L'achat de transport ferroviaire 55
2.1 La tarification 55
2.2 Le contrat de transport 55
2.3 La responsabilité du transporteur 56
2.4 La réception de la marchandise 58

Chapitre 5 – La réalisation du dédouanement 61
1. Le recours aux prestataires 62
2. La déclaration de détail 62
2.1 Caractère obligatoire de la déclaration 62
2.2 Le déclarant 62

2.3 La procédure D48 63
2.4 Les principaux éléments de la déclaration 63
2.5 Le Document Administratif Unique 68
3. La présentation des marchandises en douane 70
3.1 La compétence des bureaux de douane 70
3.2 Les délais de dédouanement 70
4. Évaluation et paiement de la dette douanière 70
4.1 Définition et naissance de la dette douanière 71
4.2 Les droits et les taxes à acquitter 71
4.3 Les modalités de paiement 73
5. Le contrôle du commerce extérieur 74

Chapitre 6 – Les nouvelles procédures de dédouanement 77
1. La procédure de droit commun 78
1.1 Les documents d'accompagnement de la déclaration en douane 78
1.2 La procédure manuelle ou informatisée 78
1.3 Les fonctionnalités de Prodou@ne 78
2. Les procédures simplifiées de dédouanement 79
2.1 La procédure de déclaration simplifiée (PDS) 79
2.2 La procédure de dédouanement à domicile (PDD) 79
2.3 La procédure de dédouanement à domicile à domiciliation unique (PDU) 80
2.4 La procédure de dédouanement express (PDE) 80
3. Les téléprocédures 81

Chapitre 7 – Les régimes douaniers 83
1. Les régimes définitifs 84
1.1 L'exportation en simple sortie 84
1.2 L'importation définitive 84
2. Les régimes de transit 85
3. Les régimes d'entreposage 87
4. Les régimes d'utilisation de la marchandise 89
4.1 Le régime des retours 89
4.2 Le Régime ATA (admission temporaire – temporary admission) 89
4.3 L'admission temporaire 90
5. Les régimes de transformation 91
5.1 Le perfectionnement actif 91
5.2 La transformation sous douane 92
5.3 Le perfectionnement passif 93

Chapitre 8 – Les échanges dans le cadre de l'union européenne 95
1. La libre circulation des marchandises 96
1.1 Les principes 96
1.2 Les limites à la libre circulation 96

2. Le régime de la TVA intracommunautaire 96
2.1 Les grands principes de la TVA intracommunautaire 96
2.2 Les nouvelles obligations déclaratives des entreprises 97
2.3 Les cas particuliers 99
3. Les aspects juridiques des échanges intracommunautaires 102
3.1 Le cadre juridique 102
3.2 Le choix des conditions internationales de vente (incoterms) 102

Partie 2
Financer et garantir les opérations import-export

Chapitre 9 – Panorama des risques à l'international et solutions 105
1. L'identification des risques 106
1.1 La classification des risques 106
1.2 Les risques par nature 106
1.3 Acheteur public ou acheteur privé 107
1.4 Entreprise@rating de Coface : un exemple de système de notation du risque client 108
1.5 Risques sur les contrats de biens d'équipement lourd et « clés en main » 109
1.6 La couverture des risques spécifiques liés aux opérations d'importation 109
2. L'évaluation du risque pays 110
2.1 Les composantes du risque pays 111
2.2 Sources d'informations et exemple de risque pays 111
2.3 La cotation du risque-pays 112
3. La couverture du risque de prospection par l'assurance 114
3.1 Un soutien indispensable aux exportateurs 114
3.2 L'assurance prospection de Coface 115
3.3 L'assurance prospection par l'exemple 118
4. La couverture du risque de non-paiement 119
4.1 Une approche empirique du risque-client 120
4.2 L'analyse méthodologique du risque client 121

Chapitre 10 – La sécurisation financière des exportations par les techniques bancaires 127
1. Les instruments de paiement 128
1.1 Le chèque 128
1.2 Le virement Swift 129
1.3 Le virement européen 129

1.4 La lettre de change 129
1.5 Le billet à ordre 130
2. Les techniques de paiement 131
2.1 L'encaissement simple 131
2.2 La remise documentaire 131
2.3 Le crédit documentaire 134
2.4 La lettre de crédit stand-by 154

Chapitre 11 – La sécurisation financière des exportations par l'assurance-crédit 161
1. Les principaux généraux de l'assurance-crédit 162
1.1 Rappel des principes de base 162
1.2 Déroulement du contrat d'assurance-crédit 164
2. Analyse de l'offre Coface 165
2.1 Globalliance, une offre d'assurance-crédit modulable 166
2.2 L'option Litige de Globalliance 168

Chapitre 12 – Les techniques de paiement à l'import 169
1. La problématique de l'importateur 170
1.1 Acheter au meilleur prix mais pas n'importe quel produit 170
1.2 Rassurer ses fournisseurs tout en se sécurisant 170
2. Les instruments et techniques de paiement 172
2.1 Les instruments de paiement 172
2.2 Les techniques de paiement 172
3. La chronologie du crédit documentaire à l'import 180
3.1 Les points essentiels 180
3.2 La demande d'ouverture et l'ouverture du crédit documentaire 181
4. Le crédit documentaire par l'exemple 187
4.1 Exemple 1 : importation de planches en provenance de Tunisie 187
4.2 Exemple 2 : importation textile de Tunisie 190
5. La lettre de crédit stand-by par l'exemple 192
6. La sécurisation de l'acheteur par les garanties bancaires 193
6.1 Les risques sur le fournisseur étranger 194
6.2 Les garanties bancaires par l'exemple 195

Chapitre 13 – Le financement des exportations 199
1. Les notions de base de mathématiques financières 200
1.1 Intérêts simples 200
1.2 Les intérêts composés 202
2. Les financements bancaires à court terme 203
2.1 La MCNE 203
2.2 L'avance en devises à l'export 204
2.3 L'affacturage 204

Chapitre 14 – La gestion du risque de change à l'export 209
1. Notion de risque de change 210
1.1 La mesure du risque de change 210
1.2 La naissance du risque de change 210
1.3 Le choix de la monnaie de facturation 211
2. La couverture interne du risque de change 212
3. Les couvertures externes proposées par les banques 213
3.1 La couverture à terme 213
3.2 Les avances en devises 214
3.3 Les options de change 216
4. La gestion du risque de change par les techniques d'assurance 218
4.1 L'offre Coface 218

Chapitre 15 – La gestion du risque de change sur les importations et leur financement 219
1. La gestion du risque de change à l'import 220
1.1 Sensibilisation au risque de change à l'import 220
1.2 Les solutions internes de couverture 220
1.3 Les techniques bancaires de couverture 221
2. Le financement des importations 223
2.1 Le crédit obtenu des fournisseurs 223
2.2 Les facilités obtenues auprès des banques 224

Chapitre 16 – Les cautionnements et garanties de marché à l'export 227
1. Évolution des engagements par signature 228
1.1 Rappel historique : des sûretés réelles aux sûretés personnelles 228
1.2 Les garanties au fil du contrat 229
1.3 Les formes de garanties 234
2. Les cautionnements et garanties par l'exemple 236
2.1 Les mentions communes aux différentes garanties 236
2.2 Garantie de soumission 237
2.3 Garantie de bonne fin 238
2.4 Garantie de restitution d'acompte 239
2.5 Garantie de retenue de garantie 240
2.6 Comment mettre en jeu la garantie ? 242

Chapitre 17 – Le financement des exportations de biens d'équipement lourd 243
1. Le crédit fournisseur 244
1.1 Présentation et fonctionnement 244
1.2 Fonctionnement du crédit fournisseur 245
1.3 Le crédit fournisseur par l'exemple 249
1.4 Avantages et inconvénients du crédit fournisseur 251

2. Le *forfaiting* 251
2.1 Définition 251
2.2 Avantages et inconvénients du forfaiting 252
3. Le crédit acheteur 252
3.1 Présentation et fonctionnement 252
3.2 Les caractéristiques d'un crédit acheteur 253
3.3 Le crédit acheteur par l'exemple 255
3.4 Avantages et inconvénients du crédit acheteur 258

Partie 3
La prise en compte des contraintes juridiques

Chapitre 18 – L'environnement juridique international 261
1. Les sources du droit international 262
1.1 Les conventions internationales 262
1.2 Le droit communautaire 262
2. Le droit de la propriété industrielle1 263
2.1 La problématique 263
2.2 La protection des inventions et des procédés de fabrication 264
2.3 La protection des dessins et modèles, des marques 264
3. Le droit communautaire de la concurrence 265
3.1 Les principes du traité de Rome 265
3.2 Les accords bénéficiant de l'exemption 266
3.3 Le contrôle des concentrations 266
4. Le règlement des litiges 266
4.1 Les juridictions étatiques 266
4.2 Le recours à l'arbitrage 266

Chapitre 19 – Les opérations de vente et d'achat internationales 269
1. La vente internationale 270
1.1 Les étapes précontractuelles 270
1.2 L'offre commerciale 270
2. L'achat international 271
3. La forme et le contenu du contrat 271
3.1 Nécessité de l'écrit 271
3.2 L'étude des principales clauses 272
3.3 Aspects juridiques du commerce électronique 273
4. Les contrats à moyen et long terme 274

Chapitre 20 – Les principaux contrats d'intermédiaires 277
1. Le contrat d'agent 278
1.1 Les principes 278
1.2 La rédaction des clauses 278
2. Le contrat de distribution 279
2.1 L'absence de statut 279
2.2 La rédaction des clauses 280

Chapitre 21 – Les principaux contrats de transfert de savoir-faire 281
1. Le contrat de franchise de distribution 282
1.1 La légalité du contrat 282
1.2 Le contenu 282
2. Le contrat de licence de savoir-faire 283
2.1 La définition du savoir-faire 283
2.2 Les clauses admises et non admises 284
3. Le contrat de licence de brevet 284

Applications 285

Lexique 429

Index 435

Partie 1

6 La logistique internationale, transport et douane

Il est fréquent que les entreprises n'aient pas les moyens de réaliser elles-mêmes ces opérations et le recours à des prestataires est indispensable : transitaires, commissionnaires. Ceux-ci grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international proposent des services à valeur ajoutée qu'il est nécessaire de comparer et dont il faut assurer le suivi.

L'administration douanière quand à elle intervient dans différentes missions :

– fiscale pour assurer le recouvrement de toutes les impositions et faire application de la réglementation communautaire et nationale ;
– économique : élaboration des statistiques, mise en œuvre des procédures optimales et des régimes douaniers adaptés.

Ces dernières années ont été marquées par un effort de simplification et de dématérialisation des traitements logistiques et douaniers permettant d'accroître la qualité des services rendus aux opérateurs. Le recours à des services en ligne et à des logiciels spécifiques permet de gérer de plus en plus efficacement la logistique internationale et d'en faire un outil de performance et de management.

Chapitre

1

L'organisation des opérations logistiques

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, de distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport international.

Sa finalité est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs et de valoriser tous les efforts à caractère mercatique qui auront été réalisés par ailleurs.

Dans cette optique l'entreprise doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'informations et de marchandises. Ces choix interviennent dans le cadre d'une réflexion globale qui assure la cohérence de la politique logistique de l'entreprise.

1. Le recours aux prestataires extérieurs *4*
2. Le rôle de l'incoterm *10*
3. Le choix des solutions transport *16*
4. La mise en œuvre et la gestion documentaire des opérations de transport *18*
5. La facture commerciale export *26*

1. Le recours aux prestataires extérieurs

Bien que les transporteurs se soient dotés de services commerciaux capables de gérer les relations avec les chargeurs, la complexité des opérations logistiques et l'évolution des besoins en matière de logistique globale rendent indispensable le recours à des intermédiaires.

Exemple

Un industriel français veut expédier des pièces de rechange automobile au Soudan. Il doit recourir aux services d'un transporteur routier jusqu'à Marseille, faire organiser la mise à bord sur le navire, s'assurer des conditions du déchargement à Alexandrie en Égypte puis faire organiser le transport sur remorque routière jusque Kartoum où le client viendra enlever sa marchandise. On imagine facilement la complexité du point de vue du transport et des opérations de douane.

On constate donc que l'écrasante majorité des entreprises externalise à l'heure actuelle, au moins les opérations de stockage et de transport. Dans certains secteurs industriels et de fabrication de biens de consommation, les entreprises délèguent la planification de leurs opérations à des prestataires/partenaires mais continuent à exercer un contrôle global. Les dernières évolutions font apparaître une externalisation complète de la logistique sans qu'il y ait de pilotage par le client.

Exemple

Mobistar, 2e opérateur belge de téléphonie mobile, envisage la possibilité de sous-traiter le département « supply operations » qui s'occupe de la logistique et de la gestion des stocks. Schenker et DHL ont été consultés.

Les e-marchands sont souvent confrontés au choix de l'externalisation, compte tenu des volumes traités et des contraintes en termes de rapidité, sachant que de nombreux clients se plaignent du non-respect des délais ou des frais de port excessifs.

Le prestataire se doit alors d'assurer des fonctions de conseil, de pilotage intégral et de choix des solutions logicielles.

Exemple

Sont répertoriés à ce niveau de service : ABX Logistics, CAT – Dachser, Danzas / DHL, Exel, FM Logistic, Frans Maas, Gefco, Geodis Calberson, Giraud, Hays, Norbert Dentressangle, Schenker…

1.1 Les différents prestataires du transport international

Souvent désignés sous le terme général de « transitaires », ils représentent en fait une grande diversité de savoir-faire et de statut juridique. Spécialisés par mode de transport, ou par destination géographique ou par leur type de prestations (exemple : messagerie express, fret sous température contrôlée, etc.), ils sont soit « mandataires » soit « commissionnaires ».

Statut juridique comparé du commissionnaire et du mandataire

Statut	Rôle	Rémunération	Responsabilité
Commissionnaire de transport (art. 97-98-99 du Code de commerce) Décret du 5 mars 1990	Intermédiaire, professionnel qui organise de façon libre et autonome, pour le compte de l'expéditeur, la totalité du transport.	Au forfait (tonne, m³, ou à l'expédition). Sa facture ne fait pas apparaître le détail des prestations.	Obligation de résultat (comparable à celle du transporteur). Il est responsable de ses fautes et de celles de ses substitués. Il est tenu de réparer, mais pas davantage que les transporteurs eux-mêmes.
	Professions correspondant à ce statut : – groupeur aérien ou maritime : ils constituent des expéditions complètes (palettes ou conteneurs) et se chargent d'organiser le transport en ayant recours aux compagnies aériennes ou maritimes. – affrêteur routier : il recherche le tranporteur routier qualifié pour le compte d'autrui et fait exécuter le tranport.		

Statut	Rôle	Rémunération	Responsabilité
			Causes exonératoires de responsabilité : – vice propre de la marchandise, – faute du commettant, – force majeure.
Mandataire (transitaire)	Agent de liaison entre deux modes de transport, il agit sur les instructions de son client nonobstant le devoir de conseil en matière de stockage, réexpédition ou dédouanement de la marchandise.	Obligation de fournir une facture détaillée. Rémunération déterminée d'après les usages (*cf.* fiche n° 4).	Obligation de moyens, il ne répond que de ses fautes personnelles prouvées, et non de celles des transporteurs. Il lui est possible de limiter sa responsabilité.
	Professions correspondant à ce statut : – agent de fret aérien: procède à la remise de la marchandise à la compagnie aérienne, prépare les documents ; – transitaire portuaire : procède aux opérations de chargement ou de déchargement et à la réexpédition de la marchandise ; – agent maritime : mandataire des compagnies maritimes ; – consignataire du navire : représentant de l'armateur.		
Commissionnaire en douane (règlement CEE 3682/85)	Personne physique ou morale qui agit en tant que mandataire ou en son nom propre. Il effectue, pour le compte des opérateurs, les formalités de dédouanement de la marchandise. Il est tenu d'un devoir de conseil. À l'importation il peut faire l'avance des droits et taxes dus par la marchandise. Il doit être agréé et répondre aux conditions d'exercice de la profession. Cette activité peut être exercée seule ou en plus de celle de mandataire ou de commissionnaire.	Tarification libre. Perçoit en plus de sa rémunération, un pourcentage des sommes acquittées aux douanes (à l'import) : avances de fonds et remboursement de ces sommes (droits, taxes, crédit d'enlèvement).	Responsabilité civile et pénale envers la douane. Responsabilité envers son mandant de l'inexécution ou de la mauvaise exécution de son mandat. Le mandant doit prouver la faute du commissionnaire.

1.2 Le choix et le suivi des prestations logistiques

A. L'évaluation des besoins

Les choix logistiques constituent le prolongement indispensable de la politique commerciale de l'entreprise. Ils sont fonction de l'analyse des flux de marchandises mais aussi de l'ensemble des services annexes tels qu'entreposage, groupage de la marchandise, réception à l'arrivée, prise en charge des formalités douanières, etc. Une réflexion globale doit mener à un cahier des charges définissant :

– la nature des marchandises à traiter (dimensions, valeur, poids, fragilité…),

– les exigences de la clientèle (délais, fréquences, quantités, prix),

– les zones géographiques concernées et leur spécificité (fréquence des départs, *transit time*, sécurité…),

– les services à fournir au départ ou à l'arrivée par type de clientèle, par région, par activité,
– les éléments particuliers définissant le niveau de la prestation recherchée : image de marque, fiabilité, délais, coûts, etc.

Ce cahier des charges tient compte de l'ensemble des remarques formulées par tous les services de l'entreprise et notamment la production et les services commerciaux.

Exemple 1

Les différents fournisseurs d'hypermarchés situés dans les Dom-Tom ont élaboré un cahier des charges qui a conduit à la sélection d'un commissionnaire capable d'assurer un service à plusieurs niveaux, de façon à optimiser la rotation des stocks pour limiter les frais financiers tout en évitant les ruptures d'approvisionnement et en assurant un excellent état pour tous les produits livrés.

Organisation mise en place par le commissionnaire

Magasins étrangers	Transmission des commandes sur support papier ou magnétique
Centrale d'achat en France	Transmission au transitaire des doubles de commande triés par le fournisseur et date de livraison au plus tard.
Commissionnaire en France	– Réceptionne et contrôle les marchandises et les documents. – Relance les fournisseurs si nécessaire. – Organise le transport par conteneur et les préacheminements jusqu'au port de départ. – Prépare et édite les documents de dédouanement export et les documents de transport (dont le manifeste). – Édite les états de livraison, la facturation, les statistiques (activité, chiffre d'affaires, rayon, périodes). – Transmet les coûts de revient sur la base du CIF.
Commissionnaire (à l'étranger)	– Dédouane la marchandise et assure la livraison aux magasins. – Établit le coût de revient complet à l'article (base CIF + transport local + douanes).
Magasins étrangers	– Réception des marchandises. – Réception des coûts de revient complets à l'article.

Source : d'après *MOCI* n° 997.

Exemple 2

Le groupe Volvo doit acheminer régulièrement et rapidement depuis la Suède des pièces détachées pour automobiles pour tout le réseau de concessionnaires français. Les moyens mis en œuvre quotidiennement par le commissionnaire de transport sont considérables : télex de préalerte des pièces commandées pour préparer les expéditions, enlèvement à 17 heures à

Göteborg, liaisons entre le système informatique de Volvo et celui du commissionnaire pour l'édition automatique des documents et le suivi des expéditions, transport aérien des pièces, arrivée à Charles de Gaulle puis éclatement vers les principales villes de province le tout dans un délai de 24 heures.

B. La notion de supply chain

Les grands secteurs de l'économie (automobile, aéronautique, grande distribution, e-commerce par exemple) exigent souvent la remise à plat des stratégies logistiques.

Ainsi, la gestion de la *supply chain* ou « chaîne logistique globale » va prendre en compte, de façon continue, les flux physiques et d'information générés par les commandes et les livraisons. Ces flux sont gérés par des procédures, des outils et des logiciels capables de suivre en temps réel, les différentes étapes ainsi que les différents acteurs : fournisseurs, transporteurs, clients, prestataires divers.

La notion de *supply chain* privilégie le principe du partenariat avec tous les acteurs économiques et s'appuie sur le développement des NTIC.

Le résultat s'évalue en terme de coordination et de fluidité des flux, de simplicité et de rapidité des mises à jour et dans l'élaboration de plans de production, de transport, de stockage, de gestion des retours, de traitement des imprévus et d'approvisionnement intégrés.

Exemple

Un industriel peut communiquer à ses fournisseurs ses propres prévisions de vente afin que ceux-ci les intègrent dans leur plan de production et leur propres approvisionnements. Les outils informatiques communs permettent également un traitement plus efficace des informations : mise à jour des stocks, suivi des commandes, traçabilité, etc.

Le *Supply Chain Management* (SCM) devient pour de nombreuses entreprises (Carrefour, Danone, DHL, Gefco, PSA et Vallorec par exemple), un outil stratégique et de performance, indispensable

Exemple

Le développement des colis en vrac conduit le transporteur GLS France à faire évoluer ses outils et ses process. 6 agences « modèles » équipées des dernières technologies de tri, seront opérationnelles dès le premier semestre 2008, avant la généralisation du système à l'ensemble des agences et dépôts du réseau français. Une des innovations consiste notamment à utiliser des bras télescopiques permettant de relier directement les camions à la chaîne de tri. Les temps de chargement/déchargement s'en trouveraient considérablement réduits, garantissant une plus grande fluidité dans le traitement des colis.

Source : *Supply Chain magazine*, Newsletter n° 467.

C. Les critères de choix des prestataires

La solution logistique globale fait intervenir une analyse des besoins de stockage et des fréquences de livraison. Le choix de la solution technique (mode de transport et type d'intermédiaire) requiert l'étude des différentes offres de transport.

Pour les expéditions courantes, l'entreprise traite souvent avec le même transporteur ce qui permet d'obtenir un service personnalisé ainsi que des tarifs avantageux. Elle peut cependant réaliser des « appels d'offre » pour des opérations plus élaborées ou simplement pour faire jouer la concurrence. On obtiendra alors plusieurs « devis » qu'il faudra comparer en fonction de critères multiples où le prix n'est pas toujours le facteur essentiel.

a. Stockage et fréquence des livraisons

Stocker des marchandises représente un coût que chaque entreprise essaie de minimiser en amont et en aval de la production. De même les entreprises de distribution cherchent à réduire leur stock de vente. Les exportateurs doivent donc trouver un compromis entre leur intérêt financier et celui de leur client, en optimisant les quantités à livrer.

Le lieu de stockage est également un choix important : il peut se situer soit à proximité des locaux de production soit au contraire auprès des clients de l'entreprise, c'est-à-dire à l'étranger. Les modalités et les coûts de stockage sont alors différents. Cette dernière option permet de livrer au client des quantités plus petites dans des délais souvent plus courts.

Livrer des quantités plus importantes permet au fournisseur de mieux exploiter les capacités des différents modes de transport et d'obtenir des prix plus compétitifs. Cependant, c'est le client que l'on pénalise en l'obligeant à financer des stocks plus conséquents pour faire le lien entre des livraisons moins fréquentes.

Dans tous les cas, il faut rechercher une solution optimale qui tient compte de l'ensemble des contraintes sans perdre de vue que la compétitivité finale du produit en dépend.

b. Délai d'acheminement

La durée totale du transport (*transit time*) et le respect des délais sont des facteurs de compétitivité de plus en plus importants dans un contexte où le « juste-à-temps », la notion de « stock-zéro » sont devenus des critères de bonne gestion. De plus, certains produits (périssables ou de grande valeur) ne supportent que des temps d'immobilisation très courts.

Exemple

Importations de fleurs tropicales pour la fête des Mères : les marchandises fragiles doivent être enlevées chez les horticulteurs et mises à disposition sur les lieux de vente dans un délai de deux à trois jours maximum.

Les produits Hermès sont expédiés dans toute l'Europe au départ de Pantin et parviennent à leur destinataire dans un délai de 24 heures. La solution transport mise en place par Air Express International constitue un véritable plan d'approvisionnement des distributeurs où le service rapide en porte à porte est l'objectif essentiel.

c. Qualité de la prestation

La qualité de la prestation peut être définie comme la capacité à respecter l'ensemble des contraintes de l'expédition et par la prise en charge de l'opération de « bout en bout ».

Exemple

2 000 m^3 de marchandises les plus diverses doivent être acheminés depuis l'Extrême-Orient, pour 148 destinations en France et dans les Dom, pour être vendus en grande distribution. Pour le transitaire chargé de l'opération, cela représente 78 dossiers, des milliers de cartons et une valeur CIF de dix millions d'euros.

Pour une prestation dont le prix est fixé forfaitairement à la tonne, le transitaire assure le transport et les réexpéditions sur 4 mois, le dédouanement, la vérification des colis, le reconditionnement, l'étiquetage des cartons et même les opérations de remise en forme des textiles arrivés, chiffonnés.

Source : d'après *MOCI* n° 997.

d. Sécurité des marchandises pendant le transport

La sécurité des marchandises dépend du mode de transport utilisé, du caractère approprié de l'emballage et de la solution globale élaborée par le transitaire : nombre de ruptures de charge, itinéraire retenu, contrôle du chargement et du déchargement de la marchandise.

Exemple

Air Liquide devait expédier au Nevada (États-Unis) des colonnes de distillation d'air représentant 76 tonnes et 480 m^3 environ pour un transport devant combiner la route et la mer. Les études préalables ont porté sur les conditions du pré et post-acheminement en France puis aux États-Unis (de Long Beach à Carlin au Nevada). Ponts, tunnels et routes ont été étudiés ainsi que les possibilités du transport maritime. Le climat imposait en outre le franchissement des montagnes rocheuses avant la période d'enneigement. Une attention particulière fut apportée aux opérations de calage, saisissage et arrimage de la marchandise ainsi qu'à toutes les opérations administratives nécessaires, en France et aux États-Unis.

e. Prix

Le prix n'est pas toujours le critère essentiel de comparaison. Il ne doit pas être isolé des autres critères de choix. De plus, à prix égal, encore faut-il que les prestations soient équivalentes. Il faut donc chercher à obtenir des devis détaillés de la part des transitaires afin de comparer les différents postes de frais.

Le prix devient un critère déterminant pour les marchandises de faible valeur ou lorsque les conditions du marché sont très concurrentielles.

Exemple

Des fers à repasser importés de Chine ne peuvent voyager par avion en raison du coût élevé du transport aérien. Les transitaires retenus sont ceux qui proposent un acheminement par mer à prix bas, même si le délai de transport peut dépasser 30 jours.

Remarque

Les transitaires établissent gratuitement les cotations demandées.

1.3 La facturation du transitaire

L'exportateur ou l'importateur doit être en mesure de comprendre et de vérifier les factures établies par les prestataires de transport ». La facture du transitaire pour une importation prend en compte la liquidation douanière, les frais de commissionnaire en douane et les frais afférents au transport. Elle distingue aussi les sommes taxables (soumises à TVA correspondant à des prestations effectuées en France), des sommes non taxables : droits et taxes, remise au receveur, transport international, et autres prestations réalisées en dehors du territoire national.

Cadre de facturation d'un transitaire à l'import

Transroute International
Agence en douane – Transports internationaux
……..
☎

Destinataire
……..

Nos réf.:
N° dossier :

Numéros et marques	Nombre colis	Nature de la marchandise	Poids

Mode de transport :
Date d'arrivée en France :
Destinataire :

Valeur des marchandises :
❶

Codes	Libellé	Taxable	Non taxable
A. Sommes acquittées à l'administration des douanes			
	Droits de douane ❷		+
	Taxe sur la valeur ajoutée ❸		+
	Remise de 1 ‰ ❹		+
B. Sommes acquittées à d'autres administrations			
C. Frais du commissionnaire en douane			
	Commission d'intervention ❺	+	
	Crédit d'enlèvement ❻	+	
	Avance de fonds ❼	+	
	Vacation en douane – Travail en heure extra légales ❽	+	
	TID ❾		
D. Frais afférents au transport			
	Frais de douane à l'étranger		
	Commission de transit ❿	+	+
	Transport principal		
	Passage portuaire	+	+
	Taxe de téléphone, télex, fax, correspondance	+	
	Assurance ⓫	+	
	Cammionnage à l'arrivée	+	
	Totaux	**T^1**	**T^2**
TVA	**TVA 19,6 % sur T^1**		
	Total à régler (T^1 + T^2 + TVA)		
Pièces jointes :	**Conditions de règlement**		

❶ La colonne taxable reprend toutes les prestations réalisées en France. Les prestations réalisées hors du territoire fiscal français sont non taxables.
❷ Droits de douane calculés sur la valeur en douane des marchandises.
❸ TVA calculée sur la valeur en douane augmentée des droits de douane.
❹ Remise calculée sur la liquidation douanière (droits et taxes).
❺ Somme négociable auprès du transitaire. Pas de barême.
❻ Le crédit d'enlèvement résulte de la mise en place d'une caution pour le paiement des droits et des taxes. Il représente un faible pourcentage de la liquidation douanière (droits et taxes).
❼ Avance de fonds qui correspond à une provision pour le paiement de la liquidation par le commissionnaire pour le compte de son client importateur.
❽ Rémunération des heures en dehors des horaires normaux d'ouverture des bureaux.
❾ TID : taxe informatique de dédouanement perçue lorsqu'il y a utilisation du système SOFI.
❿ C'est une partie de la rémunération du transitaire. Plus de barême imposé.
⓫ Assurance tiers chargeur à la demande du client.

Remarque

Le transitaire prend une commission sur toutes les prestations réalisées par d'autres intervenants (manutention, assurance…).

À l'exportation, la facture se simplifie considérablement. Il n'y a plus de colonne taxable, ni de paragraphes A et B.

2. Le rôle de l'incoterm

2.1 Présentation des incoterms

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les **incoterms (*International Commercial Terms*)** ou CIV (conditions internationales de vente). « Les incoterms ont été définis par la Chambre de commerce internationale. Leur dernière révision date de l'année 2000. Ils définissent de façon uniforme les points de transfert de frais et les points de transfert de risques (voir fiche technique n° 2). Ils rappellent utilement les documents qui sont dus par le vendeur à l'acheteur. Au nombre de treize, ils sont répertoriés en trois catégories en fonction du mode de transport utilisé ».

Le transport maritime

FOB : *Free On Board* (franco bord)	VD	CIF : *Cost Insurance and Freight* (coût assurance et fret)	VD
FAS : *Free Alongside Ship* (franco le long du navire)	VD	DES : *Delivered Ex Ship* (rendu ex-ship)	VA
CFR : *Cost and Freight* (coût et fret)	VD	DEQ : *Delivered Ex Quay* (rendu à quai)	VA

Le transport omnimodal

EXW : *Ex Works Paid to* (à l'usine)	VD	CIP : *Carriage and Insurance* (port payé assurance comprise)	VD
FCA : *Free Carrier* (franco transporteur)	VD	DDU : *Délivered Duty Unpaid* (rendu droits non acquittés)	VA
CPT : *Carriage Paid To* (port payé jusqu'à)	VD	DDP : *Delivered Duty Paid* (rendu droits acquittés)	VA

Le transport terrestre

DAF : *Delivered At Frontier* (rendu frontière)

Chaque incoterm recouvre une série d'obligations précises pour le vendeur et pour l'acheteur (voir étude détaillée p. 13).

2.2 Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.

A. Incoterm et politique commerciale

Les incoterms des groupes E, F et C libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition : ce sont des incoterms de **vente départ**.

Groupe E	EXW : obligation minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais a lieu dans les locaux du vendeur.
Groupe F	FCA, FOB, FAS : la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur.
Groupe C	CFR, CIF, CPT, CIP : le vendeur paie dans tous les cas le transport, quelquefois l'assurance mais ne supporte en aucun cas les risques liés au transport.

Dans tous les cas, les ventes au départ (VD) sont retenues à chaque fois que l'exportateur n'est pas en mesure de proposer une offre plus complète au client dans des conditions de prix et de sécurité satisfaisantes.

Le groupe D, au contraire, ne libère le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, laissant à celui-ci les charges et les risques liés au transport. Ce sont les **ventes à l'arrivée**.

Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques ce qui peut constituer un excellent argument de vente. Il est également en meilleure position que l'acheteur pour rechercher des solutions transport optimales. Dans certains cas, le vendeur peut avoir la maîtrise complète des opérations de distribution.

Remarque

Quel que soit le point de transfert de frais entre acheteur et vendeur, c'est toujours l'acheteur qui supporte de façon directe ou indirecte la totalité des frais.

B. Incoterms, opérations de déchargement et formalités douanières

La révision 2000 des incoterms a principalement réglé des problèmes récurrents liés aux opérations de chargement/déchargement et de dédouanement. Le principe selon lequel *celui qui contrôle les équipements au lieu convenu assurera le chargement ou le déchargement* a induit les changements suivants.

Les deux derniers incoterms de la famille des D ont fait l'objet de précisions et d'une modification importante dans l'allocation des frais de déchargement dans la révision 2000. Si l'incoterm DDP (Delivered Duty Paid) reste inchangé en ce qui concerne le dédouanement et le paiement des droits et taxes d'arrivée, il permet désormais au vendeur comme l'incoterm DDU (Delivered Duty Unpaid) de livrer la marchandise **dans les locaux de l'acheteur sans déchargement**. Cet allègement des obligations du vendeur est fondamental et s'explique aisément par la difficulté que celui-ci peut éprouver de décharger ou à faire décharger des marchandises à l'étranger, alors qu'il ne dispose pas de moyens suffisants pour assurer ces opérations. En contrepartie, l'acheteur supporterait les frais de stationnement ou de stockage supplémentaires, générés directement par un retard de dédouanement. Le cas échéant, les parties peuvent contractuellement apporter de plus grandes précisions sur le partage des frais et des formalités douanières à destination. Enfin il est maintenant très clair que ces deux incoterms peuvent être utilisés dans des zones de libre-échange puisque la mention « where applicable[1] » est reprise dans la version officielle.

Grâce à ce remaniement, ces deux incoterms devraient connaître une application plus large dans les années à venir.

De même, l'incoterm FCA (Free Carrier) a été revisé pour mettre à la charge du vendeur les opérations de chargement et en cas de pré-transport assuré par le vendeur avant le transport principal, les opérations de déchargement à la charge de l'acheteur.

1. S'il y a lieu.

Exemple

Une livraison est prévue en FCA dans les locaux du vendeur et le transport prévoit une conteneurisation en FC[1] : l'empotage et le chargement du conteneur sur la remorque routière se fait aux frais et risques du vendeur. Si le vendeur assure au contraire un transport d'approche vers un terminal à conteneur avec un transporteur nommé par ses soins, le déchargement sur le terminal sera à la charge de l'acheteur.

L'incoterm FAS (Free Alongside Ship) a subi un remaniement important en ce qui concerne les obligations de dédouanement export. Celles-ci sont désormais à la charge du vendeur beaucoup mieux placé que son client pour assurer ces formalités dans de bonnes conditions.

Selon la même logique, l'incoterm DEQ (Delivered Ex Quay) exige dans la révision 2000 **que l'acheteur dédouane la marchandise à l'importation et assure les formalités douanières requises**. Il convient également de remarquer que le DEQ doit se limiter à une livraison à quai et que les frais de déchargement ou de manutention à l'arrivée ainsi que les risques sont à la charge de l'acheteur.

Des prestations ultérieures (mise en entrepôt par exemple) que l'on souhaiterait inclure dans la prestation du vendeur devraient conduire au choix du DDU, voire du DDP.

Enfin, l'incoterm EXW reste un incoterm minimaliste pour le vendeur puisque celui-ci n'assure aucune formalité de douane export et que le chargement sauf accord contraire express reste entièrement à la charge de l'acheteur. Il est donc de l'intérêt de l'acheteur de vérifier qu'il sera bien en mesure d'assurer ces opérations. Si tel n'est pas le cas, il aura plutôt intérêt à choisir un incoterm FCA lui assurant le dédouanement export et le chargement par le vendeur.

<table>
<tr><th>Incoterms</th><th>EXW</th><th>FCA</th><th>DAF</th><th>DDU</th><th>DDP</th></tr>
<tr><td>Chargemenr dans les locaux du vendeur</td><td>Par l'acheteur</td><td colspan="3">Par le vendeur</td></tr>
<tr><td>Déchargement dans les locaux de l'acheteur</td><td colspan="5">Par l'acheteur</td></tr>
<tr><td>Déchargement du véhicule d'approche dans un terminal ou à une frontière terrestre</td><td colspan="3">Par l'acheteur</td><td colspan="2">Par le vendeur</td></tr>
</table>

C. Incoterm et assurance

Il est toujours de l'intérêt de l'acheteur, dans une vente départ, de vérifier que la marchandise est bien garantie surtout lorsqu'il ne souscrit pas lui-même l'assurance. Le vendeur qui ne supporte pas le risque de perte ou d'avarie de la marchandise n'a qu'une obligation minimale en matière d'assurance (CIP/CIF). Ainsi l'acheteur qui désire être couvert pour des risques particuliers, doit en faire la demande expresse au vendeur (par exemple CIF + risques de guerre). Dans tous les cas où le vendeur paye l'assurance, il fournit le certificat à l'acheteur.

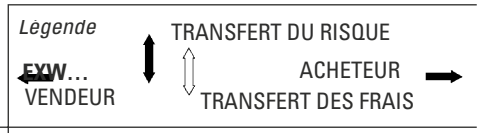
1. FCL : *Full Container Load*.

2.3 L'étude détaillée des incoterms

A. Groupe des « Ex… » et des « Free… »

La répartition des coûts selon l'incoterm de la vente

La répartition des coûts entre vendeur et acheteur est déterminée en fonction de l'incoterm qui va définir précisément le point de transfert de frais à ne pas confondre avec le point de transfert de risques ».



Groupe E
EXW… EX Works (… named place) Tous modes de transport - VD
EXW… A l'usine (… lieu convenu)
L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur, en son établissement. Le vendeur n'est pas responsable du dédouanement à l'exportation ni du chargement de la marchandise sur le véhicule fourni par l'acheteur, sauf convention contraire. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, de ce point au lieu de destination. Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur

Groupe F
FCA… Free Carrier (… named place)
Tous modes de transport - VD
F**CA… Franco-transporteur** (… lieu convenu)
C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur. C'est lui qui paye le transport principal. Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre les marchandises entre les mains du transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. Si ce point n'est pas précisé, le vendeur a le choix du point qui lui convient le mieux au « lieu de délivrance ». Le transfert des frais et des risques intervient au moment où le transporteur « prend en charge » la marchandise. Le chargement dans les locaux du vendeur s'entend à ses frais et risques. En cas de transport d'approche, la livraison est faite véhicule non déchargé, donc tous frais et risques de déchargement pour l'acheteur. En cas de camion complet, wagon complet, conteneur complet, c'est le vendeur qui fait le chargement et l'acheteur le déchargement, à leurs propres frais et risques. Le dédouanement à l'exportation est à la charge du vendeur. Le « transporteur » peut être un transitaire-organisateur de transport.

FAS…

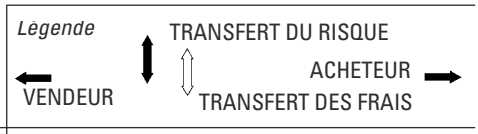
FAS… Free Alongside Ship (… named port of shipment)
Exclusivement maritime - VD
FAS… Franco le long du Navire (… port d'embarquement convenu)
D'après ce terme, les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire sur le quai ou dans des allèges (barges ou péniches). Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment, supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage aux marchandises. Il convient de noter que le vendeur doit comme pour le FOB, dédouaner la marchandise à l'exportation. C'est l'acheteur qui désigne le navire et paye le fret maritime.

FOB…

FOB… Free On Board (… named port of shipment)
Exclusivement maritime - VD
FOB… Franco Bord (… port d'embarquement convenu)
La marchandise doit être placée à bord du navire par le vendeur au port d'embarquement désigné dans le contrat de vente. C'est l'acheteur qui choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert de frais et de risques entre vendeur et acheteur se fait lorsque la marchandise passe le bastingage du navire. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.

© Denis Chevallier/LE MOCI

B. Groupe des « cost… » et « carriage… »



CFR… Cost and Freight (… named port of destination)
Exclusivement maritime - VD

CFR… Coût et Fret (… port de destination convenu)
C'est le vendeur qui choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu. Chargement sur navire à la charge du vendeur. Formalités d'exportation également. Le risque de perte ou de dommages aux marchandises, ainsi que de toute augmentation des frais est transféré du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement. Le poInt de transfert de risque est donc le même qu'en FOB.

Exclusivement maritime - VD

CIF… Cost, Insurance and Freight (…named port of destination)
CIF… Coût, Assurance et Fret (… port de destination convenu)
Terme identique au CFR avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours du transport maritime. Il s'agit d'une assurance FPA (franche d'avaries particulières) sur 110 % de la valeur, obligation minimum du vendeur. C'est le vendeur qui paye la prime. Mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, et la position du transfert de risque (passage du bastingage au port d'embarquement) est la même qu'en FOB ou CFR.

CPT… Carriage Paid To (… named place of destination)
Tous modes de transport - VD

CPT… Port payé jusqu'à (… lieu de destination convenu)
Le vendeur choisit le transporteur et paye le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu. Cependant, les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte, ainsi que d'augmentation des coûts en cours de transport, sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise est remise au premier transporteur. Mêmes observations pour chargement, déchargement et dédouanement que le « franco-transporteur ». Le « transporteur » peut être un transitaire-organisateur de transport.

Tous modes de transport - VD

CIP… Carriage and Insurance Paid to (… named place of destination)
CIP… Port payé, assurance comprise, jusqu'à (… point de destination convenu)
Ce terme est identique au précédent avec en plus, pour le vendeur, l'obligation de fournir une assurance transport contre les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte pendant le transport. Il est conseillé à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord sur l'étendue de cette assurance. Le vendeur conclut le contrat de transport, paye le transport et la prime d'assurance. Le « transporteur » peut être un transitaire-organisateur de transport.

CFR…

Chargement et fret payés par le vendeur.

CIF…

Chargement, fret et assurance (PFA) payés par le vendeur.

CPT…

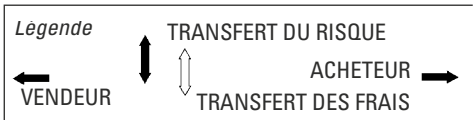
C'est le vendeur qui paye le transport.

CIP…

C'est le vendeur qui paye le transport et la prime d'assurance.

C. Groupe des « delivered »

Légende



DAF… Delivered At Frontier (… maned place) Terrestre
DAF… Rendu Frontière (… lieu convenu)
Le transfert des frais et des risques se fait au passage de la frontière, celle-ci devant être précisée très soigneusement et complètement. Le vendeur paye les frais et supporte les risques jusqu'à la frontière. Il met la marchandise à disposition de l'acheteur sur le véhicule non déchargé. S'il convient de couvrir une assurance, il est recommandé à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord pour que l'un d'eux soigne l'assurance sur la totalité du parcours. Les formalités douanières d'exportation incombent au vendeur ; les formalités douanières d'importation et le paiement des droits de douane dus à l'import incombent à l'acheteur.

DAF…

DES… Delivered Ex Ship (… named port of destination)
Exclusivement maritime - VA
DES… Rendu Ex Ship (… port de destination convenu)
C'est le vendeur qui choisit le navire, paye le fret et supporte les risques du transport maritime. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au point de déchargement usuel du port de destination convenu, de façon à permettre l'enlèvement de la marchandise du navire par les moyens de déchargement appropriés à la nature de celle-ci.
Exclusivement maritime - VA

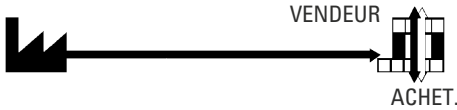
DES…

DEQ… Delivered Ex Quay (… named port of destination)
DEQ… Rendu à Quai (… port de destination convenu)
Comme son nom l'indique, ce terme signifie que transferts de risques et de frais ont lieu lorsque le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur, non dédouanée et sur le quai du port convenu. Les formalités de dédouanement dans les pays d'importation, ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à l'importation incombent à l'acheteur. Le DEQ se limite à la livraison à quai. Si les parties souhaitent modifier la prise en charge des frais de douane, elles doivent le spécifier dans le contrat cf variante fiche technique N°3.

DEQ…

DDU… Delivered Duty Unpaid (… named place of destination) Tous modes de transport - VA
DDU… Rendu Droits Non Acquittés (… lieu de destination convenu)
Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été mise à disposition au lieu convenu dans le pays d'importation, déchargement non compris. C'est l'acheteur qui décharge et qui s'occupe, à ses risques et frais, de l'accomplissement des formalités douanières d'importation et du paiement des droits et taxes d'importation.

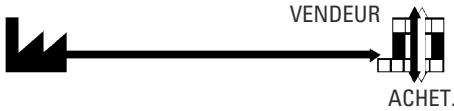
DDU…



Droits et taxes, formalités import à la charge de l'acheteur. Déchargement du véhicule à la charge de l'acheteur.

DDP… Delivered Duty Paid (… named place of destination) Tous modes de transport - VA
DDP… Rendu Droits Acquittés (… lieu de destination convenu)
À l'inverse du terme « à l'usine », cet incoterm, lorsqu'il est suivi par des mots désignant l'établissement de l'acheteur, dénote l'autre extrême, l'obligation maximum du vendeur. C'est le vendeur qui fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, ou sur site. Sauf stipulation contraire, le déchargement est à la charge du l'acheteur.

DDP…



Droits et taxes, formalités import à la charge du vendeur. Déchargement du véhicule à la charge de l'acheteur.

2.4 Les limites des incoterms

Ces limites sont au nombre de quatre. L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis.

Exemple

Vente CIF Le Havre, incoterm CCI 2000.

Des variantes des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion. Elles sont quelquefois utiles pour respecter les particularités d'une transaction.

Exemple

Le FOB américain, suivi du nom du port d'embarquement (FOB New York) permet au vendeur de livrer la marchandise au terminal de chemin de fer de la ville, sans préciser à qui incombera la responsabilité de la marchandise avant qu'elle ne soit placée sur le navire. Seul le FOB suivi du nom du navire ou du port d'embarquement a la même signification que le FOB CCI.

Le FOB UK sous-entend la mise à bord de la marchandise, dans n'importe quel port du Royaume-Uni.

Le CIF « débarqué » (landed) met à la charge du vendeur les frais de déchargement et de mise à quai à l'arrivée, etc.

L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise.

De plus, la pratique des ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donneront lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des incoterms.

3. Le choix des solutions transport

La politique logistique de l'entreprise conduit à rechercher des solutions transport faisant intervenir un mode de transport, des techniques et des contraintes spécifiques.

3.1 Les différents modes de transport

Chaque mode de transport présente des avantages et des inconvénients qui peuvent être déterminants dans le choix de la solution transport.

Mode de transport	Caractéristiques et techniques	Avantages	Inconvénients
Transport par mer	• Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisés). • Utilisation très répandue du *conteneur* : évite les ruptures de charge (gain de temps et de sécurité), réduit le coût de la manutention et des assurances.	• Taux de fret avantageux sur certaines destinations. • Possibilités de stockage dans les zones portuaires. • Tous les points du globe peuvent être desservis.	• Délais importants. • Encombrement portuaire de certaines zones. • Certaines lignes ne sont pas conteneurisées. • Ruptures de charge et manutention source d'avaries. • Assurance plus élevée et emballage plus onéreux.
Transport aérien	• Appareils mixtes et tout cargo. • Chargement en ULD(1) (igloos palettes conteneurs).	• Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale). • Emballage peu coûteux. • Frais financiers et de stockage moindres.	• Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses(2) ou de faible valeur. • Capacité limitée. • Interdit à certains produits dangereux. • Rupture de charge.
Transport routier	Pratique de la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route.	• Service en porte à porte, sans rupture de charge. • Délais relativement rapides.	• Sécurité et délais fonction des pays parcourus et des conditions climatiques. • Développé surtout sur l'Europe continentale pour les distances moyennes.

Mode de transport	Caractéristiques et techniques	Avantages	Inconvénients
Transport en fer	• Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs (automobiles, pondéreux, granulats, etc.). • Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles.	• Développement du transport combiné et possibilité de porte à porte(1). • Fluidité du trafic et respect des délais. • Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants.	• Indapté aux distances courtes. • Limite du réseau ferroviaire. • Nécessite un pré- et un post-acheminement en dehors du combiné. • Ruptures de charge.
Transport fluvial	Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux (Europe du Nord, bassin Rhénan, quelques livraisons fluvio-maritimes).	• Remarquable capacité d'emport, 300 à 2 500 tonnes selon les convois. • Faible coût.	• Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport. • Coût de pré- et post-acheminement. • Ruptures de charge.
Services postaux	• Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petite quantité. • Simplicité et diversité des services.	• Formalités douanières simplifiées. • Possibilité d'utiliser des formules à délais garantis.	• Priorité des envois et des services offerts variant selon les destinations. • Utilisation limitée aux petits envois.

(1) ULD : *Unit Load Service* ou unité de chargement.
(2) Les principes de taxation privilégient les marchandises de faible poids, par rapport à leur volume. Celui-ci n'est pris en compte que lorsque le rapport poids volume est supérieur à 6 m^3 pour 1 tonne. Voir fiche technique n° 5.
(3) Les installations terminales embranchées (ITE) permettent de faire parvenir les transports par chemin de fer directement sur les sites industriels.

Remarque

D'une part, les solutions de transport combinent fréquemment plusieurs modes de transport qui amènent au développement du multimodal en transport intercontinental et à l'utilisation du combiné rail-route sur le continent européen[1]*. D'autre part, les choix s'exercent souvent entre mer/air, conventionnel/multimodal, fer/route.*

3.2 L'analyse globale des coûts de distribution

Pour retenir un mode de transport plutôt qu'un autre l'analyse du coût ne doit pas se limiter à la prise en compte du prix du fret, seul. Ainsi, le temps d'immobilisation de la marchandise, les coûts de pré- et de post-acheminement, les frais d'emballage plus ou moins importants doivent rentrer dans cette analyse.

1. Le transport combiné s'appuie sur trois opérateurs : CNC (Compagnie nouvelle des conteneurs), Novatrans et Intercontainer pour le transport combiné en Europe.

Exemple

Pour une expédition de 3 800 kilogrammes nets de fromage de Paris à Tokyo le choix entre le transport maritime et aérien se pose dans ces termes :

Poids brut et volume :
– Mer 4 500 kg 15,3 m³,
– Air 4 050 kg 13,7 m³.

	Mer	Air
Valeur	15 060 €	15 060 €
Emballage	5 80 €	230 €
Préacheminement	3 76 €	243 €
Valeur FOB	**16 016** €	**15 533** €
Fret	1 543 €	7 162 €
Assurance	615 €	284 €
Préacheminement	720 €	401 €
Droits de douane (35 % valeur CIF)	6 360 €	8 044 €
Coût financier de l'immobilisation pendant le transport	291 €	61 €
(valeur stock moyen)	(41 714 €)	(21 719 €)
Coût du stockage	278 €	144 €
Magazinage	814 €	324 €
Coût de revient de la marchandise livrée	**26 637** €	**31 953** €
Détériorations pendant le transport 12 € kg (sur valeur de revente)	6 840 €	1 368 €
Total	33 477 €	33 321 €
Différence		– 156 €

Éléments de comparaison :
– délai de porte à porte : mer : 36 jours ; air : 6 jours ;
– taux d'intérêt annuel : 16 % ;
– nombre d'expéditions annuelles : 26 ;
– pourcentage d'invendus et de détériorations : mer 15 % ; air : 3 %.

Source : d'après *Fret informations* (aéroports et agents de fret de France).

On contate que la prise en compte de tous les coûts attachés à la distribution laisse apparaître une économie globale en faveur de l'avion, malgré un fret aérien nettement plus élevé que le fret maritime.

4. La mise en œuvre et la gestion documentaire des opérations de transport

La mise en œuvre de la solution transport passe par plusieurs phases qu'il faut organiser et contrôler. Elle impose également le recours à des assurances spécifiques pour les marchandises transportées.

4.1 Les différentes phases du transport

Le tableau ci-après fait apparaître de façon concise les différentes phases de l'opération transport et la concomitance entre les opérations physiques et la gestion documentaire.

Opérations physiques	Obligations correspondantes du vendeur ou de l'acheteur	Suivi documentaire
Préparation, étiquetage et emballage	Ces opérations sont toujours à la charge du vendeur. L'étiquetage permet d'identifier la marchandise, de la rechercher en cas de perte, de donner des consignes de manutention (pictogrammes(1)). L'emballage doit être adapté au produit et au transport choisi. Il peut répondre à certaines normes(2).	*Liste de colisage ou note de poids.* Certificats correspondant aux contrôles exigés par le client (certificat de qualité, de quantité par exemple…). *Documents commerciaux* (facture notamment).
Remise de la marchandise au transporteur	Dans les ventes FOB, FAS, FCA, l'acheteur doit communiquer au vendeur les coordonnées du transporteur ou du commis-sionnaire chargé de l'expédition. Dans les ventes CFR, CPT, CIP, CIF, DES, DEQ, l'acheteur doit indiquer les références du consi-gnataire de la marchandise. Pour les ventes DDU ou DDP, il faudra indiquer le lieu et les modalités de réception de la marchandise.	*Instructions de transport ou ordre d'enlèvement* donné par le vendeur ou l'acheteur. *Attestation de remise au transitaire (Forwarding agent's Certificate)* ou FCR. Documents de transport. *Avis d'aliment* pour les polices d'abonnement (voir § 4.3C.). *Certificat d'assurance* s'il y a lieu.
Contrôle de la marchandise au départ	Le transporteur ou le commissionnaire effectue des contrôles sur les quantités, la nature des marchandises remises et leur état apparent. Ces contrôles ainsi que la responsabilité du chargement peuvent varier en fonction des modes de transport requis.	Les contrôles peuvent donner lieu à des *réserves* notées sur le document de transport. Des sociétés d'inspection telles SGS ou Veritors peuvent effectuer de tels contrôles, souvent pour le compte de l'acheteur.
Dédouanement export	À la charge du vendeur dans tous les cas sauf vente EXW.	Documents exigés par la douane (voir 2e partie).
Contrôle des marchandises à l'arrivée	La réception des marchandises implique une opération de déchargement à la charge du destinataire sauf dans les envois de détail par la route ou le fer (messagerie) ou le transport en FCL(3). Le contrôle porte sur le nombre, le poids et l'état des colis et de la marchandise. En cas d'avaries ou de manquants des réserves doivent être faites.	La signature du document de transport, ou de la lettre de voiture, ou du bon de livraison atteste de la livraison. Les réserves éventuelles sont portées sur tous les exemplaires du document de transport ou le bon de livraison Pour les dommages non apparents, les réserves sont faites par lettre recommandée dans un délai maximum(4).
Dédouanement import	Il est toujours à la charge de l'acheteur sauf dans les ventes DDP.	Documents exigés par la douane.

(1) Pictogrammes de manutention conformes à la norme NF.H 00-004.
(2) Des organismes tels que l'AFNOR élabore des normes nationales dans le domaine de l'emballage et publie des normes étrangères (DN, BS, ASTM, ANSI). NOREX apporte une aide technique aux exportateurs. Le Syndicat de l'emballage industriel diffuse un cahier des charges applicable aux emballages industriels. Le label SEI garantit les dommages imputables à l'emballage sous certaines conditions. Le LNE (Laboratoire national d'essai) peut délivrer un certificat (certificat international de garantie de l'emballage) CIGE.
(3) FCL : Full Container Load : envoi par conteneur complet, par voie maritime. Dans ce cas, l'empotage et le dépotage sont à la charge de l'expéditeur puis du destinataire.
(4) Réserves dans un délai de 3 ou 15 jours en maritime selon la convention, 7 jours en transport par route ou par chemin de fer, 14 jours en aérien.

Remarque

Un défaut d'emballage a des conséquences très graves : les marchandises sont endommagées, quelquefois volées (marquage trop explicite quant à la nature de la marchandise), et l'assureur refusera d'indemniser le préjudice en arguant du défaut d'emballage ; le transporteur, pour la même raison, sera exonéré de toute responsabilité. L'exportateur aura donc à remplacer la marchandise, à ses frais. La perte financière peut être très lourde. Le CIGE (certificat international de garantie d'emballage délivré par le Laboratoire national d'essai après une série de contrôles destinés à tester les qualités de l'emballage) peut garantir l'exportateur contre ce risque. Les assureurs renoncent par avance à se prévaloir d'un défaut d'emballage pour ne pas indemniser, si celui-ci a obtenu le certificat.

4.2 Évaluation du service et suivi documentaire

Le suivi des opérations permet au chargeur de vérifier la qualité des prestations ainsi que leur coût. Il assure également l'adaptation des solutions choisies à l'évolution des marchés de l'entreprise et des techniques.

A. Le tableau de bord de l'activité logistique

Il doit établir un certain nombre de ratios significatifs pour permettre de détecter les disfonctionnements (retards, erreurs de livraison…) et d'y remédier.

Ratios permettant l'analyse du coût	Ratios permettant l'analyse de la qualité	Ratios permettant, l'analyse de la productivité
• Coût total des expéditions/ Valeur transportée • Coût total des expéditions/ Volume transporté • Coût total des expéditions/ Nombre d'expéditions	• Nombre de sinistres/ Nombre total d'expédition • Nombre de retards/ Nombre total d'expédition • Montant des dommages/ Valeur totale des expéditions • Nombre de litiges/ Nombre total d'expéditions	• Nombre d'expéditions/ Nombre d'heures total travaillées • Nombre d'expédition en unités de charge complète/ Nombre total d'expéditions

Cette analyse peut être enrichie par d'autres indicateurs et affinée par transporteur, par zone géographique ou type de marchandise expédiée ou mode de transport. Elle doit être appréciée en fonction du niveau d'activité de l'entreprise.

B. L'ÉDI

L'échange de données informatisé (EDI) permet d'informatiser la circulation des informations liées aux différentes transactions (commande, facturation, livraison, etc.) entre les différents partenaires (acheteur, transporteur, vendeur…).
La communication des informations se fait d'ordinateur à ordinateur par le biais du réseau de télécommunications (transmission électronique à la norme EDIFACT[1]).

Les transporteurs qui ont fait ce choix sont aussi en mesure de suivre en temps réel la marchandise et de la localiser en permanence. Le gain en efficacité et en rapidité dans le traitement des opérations est considérable et permet d'améliorer le service au client tout en réduisant les coûts administratifs.

C. La traçabilité, un enjeu majeur

Si la grande majorité des expéditions ne nécessitent pas un suivi en temps réel, la capacité de suivre les expéditions en temps réel (tracing) devient un véritable élément de compétitivité pour les prestataires.

1. Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport.

De plus, le développement d'Internet et du e-business fait apparaître de nouveaux besoins de tracing, fil rouge entre acheteur et vendeur.

Ainsi, dès qu'une vente est enregistrée, la production, la préparation, l'emballage, l'expédition, la livraison finale et éventuellement le retour doivent faire l'objet d'une excellente traçabilité. C'est la satisfaction du client final qui est en jeu. De plus, cette méthode permet d'exploiter en retour un certain nombre d'informations. Une nouvelle fonction apparaît donc celle de « *e-logisticien* ».

Exemple

Le système informatique Tracy mis au point par TLF permet via Internet un suivi en temps réel des opérations à la portée de toutes les PME. L'information saisie et transmise instantanément et selon le modèle EDIFACT indique que l'ordre de transport a bien été pris en compte. L'expéditeur en se connectant sur le serveur peut suivre son expédition en direct.

D. La gestion documentaire

Exportateurs et importateurs prennent en charge l'élaboration et le suivi d'une liasse documentaire importante et marquée de particularités, tant à l'exportation qu'à l'importation. En 2007, l'objectif du gouvernement est de mettre en place des procédures dématérialisées aboutissant au zéro papier.

• La liasse documentaire export

À l'exportation, les documents commerciaux élaborés par l'entreprise sont la liste de colisage et la facture commerciale export. Cette dernière constate la créance et doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires (voir point 5). Cette facture est différente de la simple facture pro-forma qui correspond à une proposition commerciale. La facture export est hors taxes compte tenu du fait que les marchandises expédiées ne sont pas consommées sur le territoire fiscal français. La facture rédigée dans le cadre d'un échange intracommunautaire doit porter une mention obligatoire « exonération de TVA art 262 ter du CGI « ainsi que le numéro d'identifiant à la TVA.

La justification de l'exportation doit pouvoir être faite grâce à l'exemplaire du DAU qui revient à l'exportateur. De même dans les échanges UE, la déclaration d'échanges de biens doit déclarer l'opération et permettre un contrôle fiscal éventuel.

• La liasse documentaire import

À l'importation, la déclaration en douane est matérialisée par un document IMA (DAU) qui fera apparaître des éléments essentiels comme la date de l'opération, la valeur et la nature de la marchandise, l'origine et la taxation douanière (droits de douane et taxes payables par l'importateur). D'autres documents peuvent être exigés tels : certificats d'origine, licence d'importation, certificat de fumigation des emballages, phytosanitaires etc.

De nombreuses procédures d'achat exigent un contrôle poussé des documents pour vérifier la conformité des achats au contrat, au cahier des charges, à des critères de qualité ou d'éthique.

• Les documents liés au transport

Les documents liés au transport international sont établis par les prestataires extérieurs tels que commissionnaires ou transitaires ou les transporteurs eux-mêmes. Ces documents permettent d'assurer le suivi logistique de l'opération, dates, état de la marchandise au départ, à l'arrivée, prestataires, expéditeurs et destinataires. Ils sont importants pour prouver les différentes responsabilités ainsi que les contrats de transport, mettre en œuvre les assurances transport (voir point 4.3).

Chaque mode de transport donne lieu à l'établissement d'un document de transport particulier :

– transport maritime : *bill of lading*,

– transport routier : lettre de voiture CMR,

– transport aérien : LTA, lettre de transport aérien,

– transport ferroviaire : lettre de voiture internationale CIM.

L'ensemble de la chaîne documentaire permet enfin la mise en place de certaines techniques internationales de paiement (remise documentaire, crédit documentaire). Elle doit être gérée de façon à respecter strictement un certain nombre de dates butoirs.

4.3 Gestion de l'assurance transport

Les marchandises encourent des risques ordinaires liés à la manutention, au stockage, aux ruptures de charge et au transport lui-même. Des risques particuliers peuvent se surajouter tels que émeutes, grèves, sabotages, conflits armés, etc. La marchandise voyageant aux risques et périls de l'ayant droit, celui-ci doit être garanti.

A. Intérêt de l'assurance transport

L'assurance transport permet de couvrir en totalité ou en partie le dommage subi par la marchandise et compense les plafonds d'indemnités versées soit par le transitaire pour faute personnelle, soit par les transporteurs. Lorsque ceux-ci sont exonérés de toute responsabilité, l'assurance permet d'obtenir une indemnisation égale au préjudice subi.

Indemnisation par le transporteur	Indemnisation par l'assureur
Prévue par les conventions régissant chaque mode de transport. Indemnités plafonnées(1) en fonction du poids de la marchandise. Indemnisation seulement si le transporteur n'a pu s'exonérer de sa responsabilité et en fonction de la valeur de la marchandise.	Assurance au choix de l'assuré (attention aux risques couverts et aux risques exclus) Indemnisation calculée sur la *valeur assurée* de la marchandise (ex. : CIF + 10 %). Indemnisation en cas de préjudice en fonction des risques garantis (si le transporteur est responsable, l'assureur se trouve subrogé dans les droits de l'assuré).

(1) Possibilité de faire tomber ces limites d'indemnisation (voir tableau chapitre 3 § 4).

Attention : il ne faut pas confondre l'indemnité versée par un transporteur fautif et l'indemnité versée par l'assurance transport.

B. Principes communs

Les assurances définissent de façon presque uniforme les risques assurés et les risques exclus ainsi que certains principes de fonctionnement.

a. La notion d'avarie

Les **pertes et avaries particulières** concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manquants sur la marchandise elle-même, qui proviennent soit d'événements majeurs survenant au cours du transport (naufrage, accident de la route, déraillement, etc.) soit d'événements concernant uniquement la marchandise (chute, perte…).

L'**avarie commune** est une notion spécifique au transport maritime et fluvial. Le terme désigne les dommages résultant de décisions prises pour « sauver le navire » et donnant lieu à contribution : les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et le(s) propriétaire(s) de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition. Ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Les sommes mises en jeu sont considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est indispensable d'assurer.

b. Les risques couverts et les risques exclus

Les polices couvrent tous les types de marchandises en dehors du moyen de transport lui-même.

Les risques exclus sont presque les mêmes dans chaque garantie. C'est à l'assureur d'établir l'existence de l'exclusion qu'il désire invoquer.

Risques couverts	Risques exclus
Risques liés au transport principal. Risques liés à la manutention. Risques pour le pré- et le post-acheminement dans les assurances de magasin à magasin (en aérien et en maritime).	Conséquences des fautes de l'assuré ou du bénéficiaire. Conséquences des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestin. Vice propre de la marchandise, freinte de route qui concerne une perte inévitable et connue de poids ou de quantité pendant le transport. Influence de la température(1). Insuffisance d'emballage ou inadaptation du conditionnement. Préjudices financiers commerciaux ou indirects.

(1) Risque admis dans les polices tous risques à condition qu'il ne s'agisse pas de température ambiante.

L'indemnisation est liée à la notion de plein (valeur maximale de l'expédition admise par mode de transport et fixée par la compagnie d'assurance) et à la notion de franchise (somme forfaitaire toujours à la charge de l'assuré).

C. Les différents types de police

On distingue quatre types de police :

Police au voyage	Valable pour une relation et pour une marchandise donnée, elle est souscrite à chaque expédition.
Police à alimenter	Valable pour une durée indéterminée et un quantum déterminé. Les envois sont fractionnés. L'assuré informe l'assureur de chaque expédition par un « avis d'aliment ».
Police d'abonnement (ou flottante)	Valable pour un quantum indéterminé pendant une durée déterminée, quel que soit le mode de transport, la destination ou la nature de la marchandise. À chaque expédition, l'exportateur produit un « avis d'aliment » informant l'assureur des détails de l'envoi. Valable un an, renouvelable par simple avenant.
Police tiers-chargeur	Assurance que le transitaire met à disposition de son client. En cas de sinistre, c'est le transitaire qui constituera le dossier nécessaire à l'indemnisation.

Le souscripteur de l'assurance n'est pas toujours le bénéficiaire. Si c'est lui qui est redevable de la prime, il stipule néanmoins pour autrui (exemple : dans une vente CIF le vendeur souscrit une assurance pour le compte de l'acheteur).

Les taux de prime sur les risques ordinaires sont négociables. Pour les risques exceptionnels (guerres, émeutes) les taux sont fixés par la Caisse centrale de réassurance.

D. Le contenu des garanties

Le contenu de chaque police peut varier en ce qui concerne l'objet, la durée et les garanties couvertes.

Assurance maritime	**Avarie commune**	**Avarie particulière**	**Frais liés à l'avarie**	**Vol (partiel ou total)**	**Guerre, grèves et risques assimilés**
FAP sauf	oui	oui(1)	oui	non	non
Tous risques	oui	oui	oui	non oui (à certaines conditions)	non non
Objet et durée de la garantie	Couverture des dommages matériels subis par la marchandise pendant le transport maritime ainsi que sur les autres transports intervenant après ou avant le transport par mer. Assurance depuis la date de remise au transporteur (date du connaissement) jusqu'à la remise effective au destinataire dans la limite de 60 jours après la fin des opérations de déchargement du dernier navire de mer.				
Valeur assurée	On considère la valeur de la marchandise arrivée à destination majorée de 10 à 20 % (voir exemple page suivante).				
Extensions possibles	Risques de guerre et assimilés, emballages dont la valeur est élevée, inclusion de la garantie vol dans les garanties ne le prévoyant pas.				
Assurances aériennes					
Tous risques	–	oui	oui	oui	oui
Extension au risque de guerre	–	oui	oui	oui	oui
Objet et durée de la garantie	La garantie couvre les risques non exclus et s'étend de domicile à domicile y compris pour les transports complémentaires. La notion d'avarie commune n'est pas retenue en transport aérien. Elle prend effet depuis la remise au transporteur jusqu'à la remise au destinataire et cesse au plus tard quinze jours après l'arrivée de l'avion à destination. La plupart du temps, c'est la police tiers-chargeur du transporteur aérien qui est souscrite.				
Valeur assurée	Mêmes règles qu'en maritime. Les compagnies préconisent de majorer le CIF de 20 %. Les taux de prime sont fonction des destinations.				
Extensions possibles	Extension possible jusqu'à ce que les marchandises soient placées en magasin. Extension possible aux risques de guerre (voir ci-dessus).				
Assurances terrestres	**Avarie commune**	**Avarie particulière**	**Frais liés à l'avarie**	**Vol (partiel ou total)**	**Guerre, grèves et risques assimilés**
Accidents caractérisés	–	oui	oui	non	non
Tous risques	–	oui	oui	oui	non
Objet et durée de la garantie	Marchandises transportées par route et par fer. La police couvre également les trajets par mer depuis les îles côtières françaises et à destination de la métropole sans rupture de charge. La garantie prend effet depuis la prise en charge par le transporteur jusqu'à la remise au destinataire dans la limite de **quinze jours** depuis la date d'arrivée à destination (**de magasin à magasin**).				
Extensions possibles	Possibilité de garantir les risques de guerre et assimilés par avenant spécial. Une clause additionnelle peut garantir les risques inhérents aux grèves, lock-out et conflits du travail dans le cadre d'une police d'abonnement.				

(1) Les avaries particulières couvertes sont celles énumérées au contrat.

Calcul de l'assurance maritime

Le taux de l'assurance est appliqué sur la valeur de la marchandise à destination, sur la valeur du CIF majoré.

Le montant CIF, incluant le montant de l'assurance n'est donc pas connu. Par contre, on connaît la valeur de mise à bord plus le fret : montant CFR.

Exemple : Vente CFR de 280 000 F.

Le raisonnement est le suivant :

Taux d'assurance : 0,2 % à calculer sur le CIF majoré de 10 %.

Le montant de l'assurance sera égal à CIF-CFR :

CIF = 0,002 (CIF + 0,1 CIF) + CFR

CIF – 0,002 (1,1 CIF) = CFR

CIF – 0,0022 CIF = CFR

$$CIF = \frac{CFR}{1 - 0{,}0022} = \frac{CFR}{0{,}9978}$$

$$CIF = \frac{280\,000}{0{,}9978} = 280\,617\ €$$

Le montant de l'assurance est de 617 €.

E. Le règlement des sinistres

La survenance d'un sinistre amène, dans un premier temps, l'assuré à **conserver les recours** contre le transporteur à **prendre des mesures conservatoires** pour éviter l'aggravation du dommage et à demander une expertise à un commissaire d'avaries. Cette demande de constation des dommages doit intervenir dans les trois jours de la cessation de garantie, faute de quoi les réclamations seraient irrecevables. Dans un second temps, l'assuré constitue un **dossier sinistre** comportant en général :

– la police d'assurance ou le certificat ;

– le titre de transport comportant les réserves éventuelles (à confirmer par écrit dans les trois jours) ;

– le constat d'avarie ou le rapport d'expertise précisant la cause des dommages ;

– les certificats de perte ou de non-livraison ;

– les factures, ainsi que la réclamation chiffrée ;

– les copies des lettres de réserve envoyées au transporteur et les réponses.

L'assureur vérifie les conditions dans lesquelles s'est produit le dommage, les pièces du dossier et verse le montant de l'indemnité en fonction des clauses de la police et des justificatifs fournis par l'assuré. Ensuite, l'assureur recherche s'il y a lieu, la responsabilité du transporteur ou du commissionnnaire qui versera dans les limites fixées par les conventions, les indemnités dues, si leur responsabilité n'a pu être dégagée.

En cas d'avarie commune, chacun des assurés verse une provision pour contribution à l'avarie. Après calcul de la répartition définitive (cette répartition est nommée « dispache ») des frais sur les différentes expéditions, l'assureur règle la contribution à l'avarie commune.

Exemple

Un exportateur vend une marchandise pour un montant de 12 000 € CFR Miami. La prime d'assurance est de 0,8 %, ceci correspondant à une garantie FAP Sauf.

- Calcul de la prime sur une base CIF majorée de 10 % : 12 000/0,9912 = 12 106,54 €.
- La prime est de 106,54 €.
- La valeur assurée est de 12 000 × 1,1 = 13 200 €.
- La marchandise est volée en partie pendant le transport. L'assuré (ici l'acheteur) peut-il prétendre à une indemnisation ?
- L'assurance FAP Sauf ne couvre que l'avarie commune et les avaries particulières limitativement énumérées mais pas le vol. L'assuré n'est donc pas couvert.

Le navire subit un échouage. Le navire représente 25 millions d'euros de valeur sauvée et la marchandise représente 10 millions d'euros. L'avarie s'élève à 2 millions d'euros pour le navire et 4 millions d'euros pour la marchandise. Le commissaire d'avarie fera le calcul suivant :

- Valeurs en jeu (navire et marchandises) : 35 millions d'euros.
- Valeurs de l'avarie : 6 millions d'euros.
- Calcul du taux de contribution à l'avarie commune : 6/35 × 100 = 17,14 %.
- Contribution du navire : 25 × 17,14 % = 4,285 millions d'euros.
- Contribution de la marchandise : 10 × 17,14 % = 1,714 million d'euros.
- Contribution de votre marchandise (non endommagée) : 12 000 × 17,14 % = 2 056,80 €.

5. La facture commerciale export

5.1 L'établissement de la facture export

La facture commerciale est une pièce maîtresse pour tous les participants à l'opération commerciale.

C'est un document qui constitue une pièce comptable et un élément **de preuve**. Son coût d'élaboration et de gestion (suivi et recouvrement) est significatif et peut sensiblement augmenter si elle comprend des erreurs, des imprécisions. La date d'émission de la facture peut constituer le point de départ d'un délai de paiement.

À l'exportation, ce document est exigé pour le dédouanement des marchandises et pour la réalisation des crédits documentaires. Elle sert, accompagnée de l'exemplaire n° 3 du DAU, **de justificatif fiscal** pour l'exonération de TVA. Il doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires et respecter les exigences des pays étrangers. La facture commerciale export ou la facture intracommunautaire comporte donc un certain nombre de particularités à souligner. L'exportateur doit toujours conserver un double de ce document.

La facture export : éléments essentiels

Identification du vendeur 1. Nom et raison sociale 2. Adresse complète, tél. fax e-mail 3. Forme juridique et capital social 4. Siren et/ou SIRET + RCS(1) 5. Identifiant TVA, notamment pour les échanges intra-UE	**Identification de l'acheteur** 1. Nom et raison sociale 2. Adresse complète et références (attention aux erreurs lorsque la langue est difficile – arabe, russe, langues asiatiques, etc.)
Identification de la marchandise (ou des services) et traitement de la commande. 1. Rappel du numéro de commande ou de pro-forma, numéro de facture(2). 2. Identification des marchandises : désignation commerciale, poids brut et net(3), code article, nomenclature douanière, nombre de colis et numéros, volume total, nombre d'articles, nature des emballages 3. Identification du destinataire : des marchandises, de la facture 4. Origine et provenance. 5. Transport : date d'expédition, transporteurs ou transitaires intervenant. 6. Mentions ou références spécifiques à la réglementation locale (licences, visas).	**Prix et conditions de paiement** 1. Prix unitaire et prix global HT 2. Incoterm 2000 CCI et lieu géographique correspondant 3. Ristournes ou rabais ou escompte 4. Conditions de règlement et date 5. Modes de règlement ou instrument de paiement 6. Domiciliation bancaire du vendeur ou référence SWIFT 7. Monnaie de facturation avec codification ISO (exemple : EUR pour l'euro, USD pour le dollar américain) 8. Mention pour les livraisons intra-UE obligatoire : « exonération de TVA – article 262-ter du CGI »

(1) Registre du commerce.
(2) Art. 242 nonies du CGI.
(3) Mentions très utiles lorsque les pays destinataires procèdent à des contrôles par pesées : exemple pays de la CEI, PECO.

La date de règlement, en principe fixée librement, devrait cependant prendre en compte un délai maximal de 30 jours à compter de la date facture, dans le secteur privé et public. La nouvelle directive européenne de juin 2000 vise ainsi à juguler les retards de paiement et à harmoniser les délais consentis. Le taux applicable en cas de retard serait de 7 %. La France devra se mettre en conformité avec cette nouvelle directive avant août 2002.

La facture commerciale ne doit pas être confondue avec d'autres documents reprenant une terminologie proche.

Autres factures

Document	Fonction
Facture proforma	Elle constitue une offre commerciale si elle reprend trois éléments essentiels : prix, marchandises et/ou services, destinataire de l'offre. Remarque : la proforma peut être une réponse à une commande et peut alors constituer une confirmation de commande. Ce document est souvent exigé pour l'ouverture d'un crédit documentaire ou permet à l'acheteur de s'assurer des formalités qui lui incombent dans son pays (licence d'importation par exemple).
Facture d'acompte	Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels. Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.
Facture consulaire	La facture doit être visée par un consulat (1er cas) ou établie sur un imprimé spécial (2e cas). Ces exigences sont exprimées par le pays destinataire : pays arabes par exemple, pays d'Amérique du Sud.
Facture douanière	Elle est demandée par le client sur certains pays pour lui permettre de dédouaner la marchandise.

Aucun de ces documents ne peut remplacer la facture commerciale.

Les obligations concernant les factures liées aux échanges entre pays membres

Outre les mentions essentielles déjà vues, la facture concernant les échanges entre pays de l'UE doit comporter les mentions suivantes :

– numéro d'identifiant TVA du vendeur[1],

– numéro d'identifiant TVA de l'acheteur,

– la mention « exonération de TVA art 262 TER du CGI » pour les livraisons.

Les transferts de biens entre deux états membres effectués pour le compte d'un assujetti doivent également répondre à cette obligation même s'ils ne génèrent pas de transfert de propriété et de paiement.

La forme de la facture

Aucune forme imposée n'est requise même si l'utilisation d'une présentation standardisée est possible.

1. Pour obtenir le numéro d'identifiant à la TVA d'un acheteur il est possible de consulter le site Internet suivant : http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do

5.2 Les règles fiscales liées à la taxe sur la valeur ajoutée

A. Les différents régimes

On distingue trois régimes de TVA :

– les ventes nationales soumises à TVA (TVA facturée par le vendeur) ;

– les ventes aux pays tiers : exportation à taux zéro et paiement de la TVA à l'importation au moment de la mise à la consommation. Cette TVA figure sur le DAU dans la case 44 « montant des taxations ». Elle est calculée sur la valeur de la marchandise au premier lieu de destination sur le territoire national ou lieu de première rupture de charge, diminuée des réductions de prix acquises au moment de l'importation ;

– les ventes intracommunautaires, réalisées hors taxes à la double condition qu'il y ait mouvement de la marchandise en dehors de l'état membre de départ et que l'acquéreur soit assujetti TVA.

B. Le remboursement des TVA étrangères

Les entreprises françaises sont souvent amenées dans le cadre de leur activité commerciale à réaliser des dépenses à l'étranger (participation à une foire par exemple, tournée de prospection, etc.). La TVA acquittée sur ses consommations ne peut figurer sur la déclaration mensuelle CA3/CA4. L'entreprise peut, par contre, utiliser une procédure de remboursement de la TVA payée à l'étranger (8e directive CEE 79/1072) sous certaines conditions et notamment :

– être assujetti TVA en France,

– ne pas avoir d'établissement dans le pays de la demande de remboursement.

Toutes les opérations ne peuvent bénéficier du remboursement et il convient de se renseigner au cas par cas auprès des administrations fiscales compétentes.

Achats en franchise de TVA (AI2) – art. 275 du CGI	**Remboursement de la TVA : mécanisme réservé aux exportateurs**
Les biens destinés à l'exportation peuvent être achetés en franchise de TVA qu'il soit d'origine pays tiers ou pris sur le territoire national (les acquisitions intracommunautaires se limitent à un jeu d'écritures sur le CA3/CA4, la TVA déductible étant prise en compte immédiatement). Pour les achats en France, l'acheteur communique à ses fournisseurs une attestation visée par les services fiscaux prouvant que les produits achetés sont destinés à l'exportation. Pour les achats pays tiers, les acheteurs doivent établir un avis d'importation modèle AI2 visé par le service des impôts et permettant l'achat en franchise de TVA. Dans les deux cas le montant d'achat en franchise est limité aux exportations ou livraisons intracommunautaires réalisés par l'entreprise l'année précédente.	L'article 242-0 F de l'annexe II du CGI permet aux exportateurs, qui en établissent la demande, d'utiliser une procédure spéciale de remboursement de TVA. Cette procédure définit un plafond de remboursement calculé à hauteur de la TVA qui serait due en raison de la réalisation d'opérations exonérées (notamment chiffres d'affaires réalisé à l'exportation). *Exemple : le chiffre d'affaires export de l'entreprise C. est de 3 050 €. La TVA calculée fictivement sur le CAE est de 597,8 €. La TVA à rembourser s'élève à 1 000 €. Le plafond de remboursement étant de 597,8 €, il y a report sur le mois suivant du reliquat : 402,2 €.*

C. Les obligations déclaratives

L'entreprise doit remplir des obligations déclaratives :

– imprimé CA3 ou CA4 en régime simplifié,

– déclaration d'échanges de biens, pour les échanges intracommunautaires,

– tenue des registres retraçant les mouvements de biens à l'intérieur de la communauté.

Les factures commerciales doivent obligatoirement porter la mention « exonération de TVA, art. 262 *ter* I du CGI » dans le cadre des échanges intra-européens.

D. Les crédits de TVA réservés aux exportateurs

Les exportations étant réalisées à taux zéro, les entreprises majoritairement exportatrices ne peuvent récupérer sur leurs ventes la TVA acquittée en amont sur leurs achats (TVA à rembourser). Les exportateurs bénéficient donc de deux mécanismes leur permettant de ne pas être pénalisés.

Chapitre

2

L'achat de transport maritime

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en « conférences », groupes ou consortiums afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations.

La convention de Bruxelles de 1924[1] (dite règles de La Haye), les règles de Hambourg, rédigées sous l'égide de l'ONU en 1978, entrées en vigueur le 1er novembre 1992, ainsi que la loi française maritime du 18 juin 1966 constituent le cadre législatif de référence. La CNUCED a édité un code de bonne conduite des conférences maritimes prévoyant des règles de partage de trafic. Il n'a pas encore été ratifié par la France.

1. La configuration du fret maritime *32*

2. La tarification du transport maritime *33*

3. Le contrat de transport par mer *38*

4. La responsabilité du transporteur maritime (règles de La Haye) *41*

5. La réception des marchandises *41*

1. Convention modernisée par les « règles de Visby », puis en 1968 et 1978. La convention d'origine reste cependant applicable.

1. La configuration du fret maritime

On distingue le fret expédié en conventionnel et le fret expédié par conteneur. Les règles de tarification suivantes doivent être connues des chargeurs.

1.1 Le transport en conventionnel

Il est ouvert à tous les types de marchandises. Les tarifs sont exprimés pour une relation de port à port, par classe de marchandise, et par unité payante (UP). Le fret comprend un nombre plus ou moins grand d'opérations portuaires effectuées dans le périmètre du navire. Ceci est déterminé par les *liners-terms* ou « conditions de ligne » (voir page 24). Les plus couramment employés sont : bord/bord, bord/sous-palan, quai/quai, sous-palan/sous-palan. Il existe cependant des fret all in incluant la totalité des opérations de manutention portuaire.

L'unité payante : c'est soit la tonne, soit le mètre cube, à l'avantage du navire (exemple : une expédition de 2 t et 6 m^3 sera taxée sur 6 UP.

Les compagnies appliquent à ce fret de base des correctifs, aussi appelés surcharges rarement négociables.

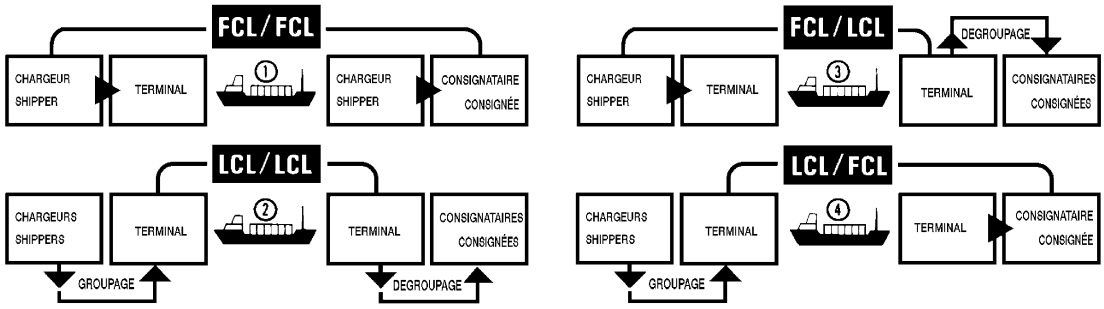
Surcharges permanents	Surcharges conjoncturelles
Colis lourd (masse indivisible de plus de dix tonnes), ou encombrant (plus de 12 m). Droits de port, de quai ou de bassin.	BAF (*Bunker Adjusment Factor*), destiné à compenser les variations de prix du combustible. CAF (*Currency Adjustment Factor*), destiné à compenser les variations de taux de change (surtaxe monétaire). War Risk, surcharge pour risque de guerre. Congestion surcharge, surcharge pour congestion portuaire.

Des ristournes peuvent être octroyées à certains chargeurs en fonction de la régularité ou de l'importance des envois.

1.2 Les envois par conteneur

La taxation des marchandises conteneurisées est différenciée selon que le conteneur est complet (*Full Container Load*) ou que la marchandise fait l'objet d'un groupage LCL (*Less Than a Container Load*).

Envoi par conteneur complet (FCL)	Envoi par conteneur de groupage (LCL)
Conteneur empoté par l'expéditeur, ou pour son compte	Empotage par le transitaire à l'intérieur d'un territoire ou d'un port.
«Tarif à la boîte» incluant éventuellement : frais de location, d'empotage ou de dépotage, frais de mise à disposition et d'approche, à la charge de l'armateur (*carrier haulage*) ou de la marchandise (*merchant haulage*), frais d'embarquement (*Container Service Charge*) CSC ou THC (*Terminal Handling Charge*).	Tarification identique au conventionnel : taux de fret par catégorie de marchandise, avec prise en compte de l'UP et de la charge maximum utile du conteneur. Minimum de tarification par conteneur (variable en fonction des lignes). Application des surcharges et des ristournes.
Structure d'un coût de transport de bout en bout	
FCL – Pré-transport jusqu'au port – CSC (frais d'embarquement) – Fret maritime (forfait au conteneur) – THC (frais de débarquement) – Post-acheminement	LCL – Approche terrestre jusqu'au port – Frais d'empotage et de groupage – Taux de fret en groupage (fonction de l'armement) – Frais de dégroupage – Post-acheminement



1. FCL/FCL

Vous empotez vous-même votre marchandise dans le conteneur, vous scellez celui-ci et il sera livré directement chez votre client outre-mer, sans être ouvert (à moins de vérifications douanières). CGM organise si vous le désirez, la totalité du transport, y compris le transport terrestre (quand elle le peut) (*carrier's haulage*), à moins que vous n'assuriez vous-même cette dernière partie (*merchant's haulage*).

2. LCL/LCL

Votre envoi est insuffisant pour un conteneur : livrez vos marchandises au centre de groupage le plus proche que vous indiquera CGM. Elles seront conteneurisées avec d'autres à destination du même port où elles seront mises à la disposition de votre client.

3. FCL/LCL

Vous avez plusieurs lots pour une même destination : vous les empotez et envoyez le conteneur au port de chargement (*merchant's haulage*), ou bien nous organisons nous-mêmes le transport (*carrier's haulage*). Outre-mer, nous dégroupons les marchandises où elles sont tenues à la disposition des différents réceptionnaires.

4. LCL/FCL

Vous attendez des livraisons d'origines diverses. Vous demandez à vos fournisseurs de les livrer au même centre de groupage portuaire outre-mer que vous indiquera CGM, où elles seront empotées, et CGM les livrera ensemble à domicile après le transport.

Toutes les informations détaillées peuvent être obtenues auprès des agents CGM.

Source : Livret CGM.

2. La tarification du transport maritime

2.1 Interpréter les règles de tarification

Les groupements privés d'armateurs, appelés « conférences », ont établi des tarifs dits «conférences» pour les lignes maritimes régulières. Ils fixent des taux de fret minimaux auxquels il est possible d'appliquer des rabais si l'importance du trafic ou la fidélité des chargeurs le justifient. Quelques compagnies n'ont cependant pas adhéré à ces conférences. Ces « outsiders » gardent une entière liberté dans la fixation de leurs tarifs.

Les règles de tarification reprennent des principes communs que les chargeurs doivent connaître pour apprécier globalement le prix du transport.

La répartition des coûts entre acheteur et vendeur

■ Coût à la charge du vendeur □ Coût à la charge de l'acheteur

Sigle	Emballage	Chargement Empottage en usine ou entrepôt départ	Acheminement au port à l'aéroport à la plateforme de groupage au terminal	Formalités douanières export	Passage portuaire aéroportuaire plateforme de groupage terminal départ	Transport principal	Assurance transport	Passage portuaire aéroportuaire plateforme de groupage terminal arrivée	Formalités douanières import Droits et taxes	Acheminement à l'usine ou à l'entrepôt d'arrivée	Déchargement en usine ou entrepôt d'arrivée
EXW	■	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
FAS	■	■	■	■	□	□	□	□	□	□	□
FCA	■	■	■	■	□	□	□	□	□	□	□
FOB	■	■	■	■	■ □	□	□	□	□	□	□
CFR	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□	□
CPT	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□	□
CIF	■	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□
CIP	■	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□
DAF	■	■	■	■	■	■ □	■ □	□	□	□	□
DES	■	■	■	■	■	■	■	□	□	□	□
DEQ	■	■	■	■	■	■	■	■	□	□	□
DDU	■	■	■	■	■	■	■	■	□	■	□
DDP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	□

Exemple 1

Expédition d'un conteneur plein du Havre à Baltimore (FCL/FCL).
Le fret est donné bord/bord (*cf.* liner-terms) sur la base d'1 EURO = 0,8998 USD.

Éléments de cotation	Calculs	Montants
Valeur de la marchandise à l'usine Emballage pour le transport **EXW Caen**		30 500 € 150 € 30 650 €
Empotage du conteneur Haulage Container service charge (CSC) Transit portuaire Frais de douane export **FOB Le Havre**	75 F la tonne	450 € 225 € 75 € 75 € 75 € 31 550 €
Fret maritime – forfait de base 4 000 USD par conteneur – surcharge fuel (BAF), 5 % du fret de base – surcharge monétaire (CAF), 2 % du fret corrigé **CFR Baltimore**	4 000 / 0,8998 = 4445 4445 × 1,05 = 4 667 4 667 × 1,02 = 4 760	 4 760 € 36 310 €
Assurance 0,2 % du CIF majoré de 10 % **CIF Baltimore**	$\text{CIF} = \frac{36\,310}{99{,}78} \times 100$	36 390 €
Terminal Handling Charges (THC) 300 USD par conteneur Douane import 450 USD Post-acheminement et déchargement dans les locaux du client 1 300 USD **DDP Columbus**	300 / 0,8998 = 333 450 / 0,8998 = 500 1 300 / 0,8998 = 1445	330 € 500 € 1 445 € 38 668 €

Remarques : si la vente est CFR Baltimore, le vendeur fera apparaître ce montant global sur sa facture (sans le détail des frais) soit 36 310 €. L'acheteur prendra en charge directement les frais ultérieurs jusqu'à l'arrivée de la marchandise dans ses locaux. Si la vente se fait en FOB Le Havre, le transport sera en port dû. Le transport sera directement à la charge de l'acheteur et payable à l'arrivée. Le montant de la facture fournisseur sera de 31 550 €.

Le fret océanique ne représente que 60 % du prix global de transport et d'assurance. Le chargeur a donc intérêt à se préocupper des solutions de pré- et post-acheminement suceptibles de diminuer globalement le prix du transport en porte à porte.

Exemple 2

Calcul d'un fret total en conventionnel :
Volume total de la marchandise : 12 m³
Poids total : 6 tonnes
Surcharges :
BAF : + 3 %
CAF : + 2 %
Tarif à l'UP : 200 USD soit 166 € sur la base du cours en vigueur au moment de la cotation.
Ce qui donne les calculs suivants :
Fret de base : 12 × 166 = 1 992 €
Fret corrigé : 1 992 × 1,03 = 2 051,76 €
Fret total : 2 051,76 × 1,02 = 2 092,80 €

Exemple 3

Expédition en conventionnel de trois cylindres de gaz comprimés, puis retour des cylindres vides consignés chez le fournisseur.

Le calcul du fret se fait en fonction de l'unité payante (voir fiche technique n° 5).

À l'aller (depuis Pierre-Bénite en France jusqu'à Valparaiso, Chili) Poids brut : 4 800 kg. Volume : 4,5 m³	**Au retour Poids des cylindres : 2 160 kg. Volume : 4,5 m³**
Préacheminement jusque Anvers – transport et embarquement 590 € – douane export et frais de dossier 92 €	**Relivraison des cylindres au port de Valparaiso : 148 €**
Fret par navire conférence : – 170 USD l'UP (€ = 1,10 USD) – CAF préférentielle 14 % – *Bunker* (BAF) 15 USD par UP Surcharge portuaire au Chili : 6 USD/UP	**Fret par navire conférence :** – 125 USD l'UP plus surcharges – CAF 46 % – *Bunker* 15 USD la tonne Surcharge portuaire au Chili : 4 USD/t
Montant du fret : 4,8 × 1 70 : 1,10 = 741,82 € CAF : 741,82 × 0,14 = 103,9 € BAF : 15 × 4,8 : 1,1 = 65,45 € Surcharge portuaire : 6 × 4,8 : 1,1 = 26,18 € **Total du fret maritime : 937,35 €**	Montant du fret : 4,5 3 125 : 1,1 = 511,36 € CAF : 511,36 3 0,46 = 235,22 € BAF : 2,16 3 15 : 1,1 = 29,45 € Surcharge portuaire : 2,16 3 4 : 1,1 = 7,85 € **Total du fret maritime : 783,88 €**

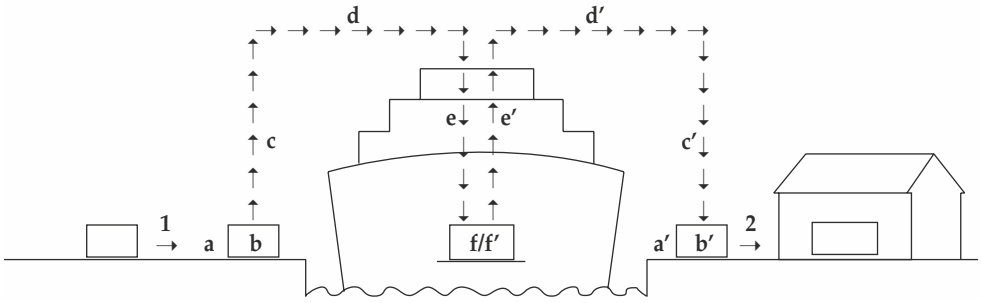
2.2 Les conditions de ligne (ou *liner-terms*)

Le taux de fret annoncé par la compagnie maritime inclut un nombre plus ou moins grand d'opérations portuaires. La prise en compte de ces frais de manutention portuaire intervenant dans le périmètre du navire est déterminée dans les conditions de ligne ou *liner-terms*. Le schéma page suivante indique les différentes possibilités.

Exemple

Le schéma se lit verticalement : un fret côté bord/bord ne comprend aucune des opérations de manutention au départ comme à l'arrivée. La « marchandise » devra acquitter en plus du fret maritime les coûts liés au chargement et au déchargement. À l'inverse, un fret côté quai à quai englobe déjà la totalité des frais.

Les conditions de ligne ou liners-terms



Ce tableau explicite la répartition des frais entre navire et marchandise, dans le cadre des *liners-terms*, et la **détermination de la partie qui supporte les risques en cas d'avarie**.
L'interprétation précise de ces termes peut être l'objet d'une coutume particulière à un port. Elle est indiquée ici sous toutes réserves.

DE	bord	sous-palan	long du bord	quai			
↓					1	Rapprochement (depuis magasin ou quai)	CHARGEMENT
↓					a	Mise à l'aplomb des crochets de palan	CHARGEMENT
↓					b	Prise en charge sous palan Élingage (fourniture d'élingues) Accrochage	CHARGEMENT
↓					c d e	Hissage Virage (brasseyage) Aménage (mise à bord)	CHARGEMENT
↓					f	Arrimage (décrochage, désélingage et saisissage éventuel)	CHARGEMENT
↓						Câle	
↓					f′	Désarrimage Élingage Accrochage	DÉCHARGEMENT
↓					e′ d′ c′	Hissage Virage (brasseyage) Descente à l'aplomb le long du bord	DÉCHARGEMENT
↓					a′ b′	Mise à quai Décrochage. Désélingage Livraison le long du bord	DÉCHARGEMENT
↓					2	Évacuation (vers quai ou magasin)	DÉCHARGEMENT
↓						Allotissement (jusqu'à expiration du délai de connaissement (stockage, bâchage, magasin, gardiennage)	DÉCHARGEMENT
A	bord	sous-palan	long du bord	quai			

« À la charge de la marchandise »
(frais annexes qui seront facturés au chargeur en sus du tarif de fret *liner-term*)

Source : Livret CGM.

Remarque

Il ne faut pas confondre incoterms et liner-terms. *Les incoterms concernent le contrat de vente, les* liner-terms *le contrat de transport. Ils doivent néanmoins être compatibles. Par exemple, dans une vente FOB le vendeur a la charge de la mise à bord de la marchandise, mais ne doit pas régler le montant du fret qui revient à l'acheteur. Or, si le fret inclut les opérations de chargement, l'acheteur sera en droit de réclamer le remboursement des frais de mise à bord au vendeur.*

2.3 Le paiement du fret

Les expéditions peuvent se faire en port payé ou en port dû (vente CFR ou CIF par exemple). Cependant, c'est le chargeur qui en principe, est redevable du fret. En cas de paiement à destination, le réceptionnaire devient le débiteur pour autant qu'il accepte la marchandise.

3. Le contrat de transport par mer

Remarque

Est exclu du champ de l'étude le contrat d'affrètement dans le cadre duquel il y a location de tout ou partie d'un navire. Ce cas de figure ne concerne que certains tonnages excessivement importants.

3.1 Les obligations respectives des parties

Dans ce cas, le chargeur, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un transitaire, fait transporter une marchandise sur une relation précise, d'un port à un autre moyennant le paiement d'un prix déterminé (article 15, titre 2 de la loi du 18 juin 1996).

Le contrat comprend des obligations respectives reprises dans le tableau ci-dessous.

Le contrat de transport maritime
(convention de Bruxelles et protocole ; loi maritime française du 18 juin 1966)

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
• *Déclaration écrite* (sous forme de note de chargement ou instructions d'expédition) des marchandises transportées (marques, nombre, nature, etc.). • Marquage des colis avec indication du poids (de façon très lisible), numéro du colis, port de destination, identification du destinataire. • Emballage suffisant pour protéger la marchandise durant le transport et les manutentions portuaires. • Calage et arrimage à l'intérieur des conteneurs.	• Émission du *connaissement*. • Mise en état de navigabilité(1) du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter. • Prise en charge de la marchandise. • Chargement et opérations de calage, arrimage à bord, puis transport, de façon appropriée. • Transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage. • *Avis d'arrivée* au destinataire de la marchandise et déchargement. Livraison de la marchandise.

(1) Navigabilité : navigabilité nautique (étanchéité de la coque, propulsion, entretien du navire, etc.) et navigabilité commerciale (aménagements destinés à recevoir la marchandise).

La *déclaration écrite* par le chargeur des marchandises transportées est importante. En cas d'erreur involontaire ou intentionnelle, le transporteur sera à même d'exonérer sa responsabilité en cas d'incidents (l'expédition de marchandises dangereuses fait l'objet de nombreuses conventions non relevées dans le cadre de cet ouvrage ; consultez sur ce sujet *Lamy*, tome 3). Cette déclaration écrite peut prendre la forme d'une liste de colisage décrivant la totalité de l'expédition.

La prise en charge de l'expédition peut être attestée par un billet de bord *mate's receipt*. Elle détermine le point de départ de la responsabilité du transporteur. Celle-ci s'éteint lors de la remise de la marchandise au destinataire ou au porteur du connaissement.

3.2 Le connaissement maritime

Le document de transport n'est pas indispensable à la formation du contrat. Cependant le **connaissement** ou « *bill of lading, B/L* » est un titre « **négociable** » (s'il est établi à ordre, voir le tableau ci-dessous). Il « représente » la marchandise dont il porte la description, et permet d'en transférer la propriété. Il constitue également la preuve du contrat.

Il est normalement établi dans les vingt-quatre heures après le chargement et signé par le capitaine du navire. Il porte la mention « embarqué ». Il peut être émis immédiatement après la remise de la marchandise. Il porte alors la mention « reçu pour embarquement ». Il est émis en quatre originaux, parfois plus. Seuls, les exemplaires remis au chargeur sont négociables.

Formes du connaissement

À personne dénommée (ou nominatif)	À ordre (du chargeur ou du réceptionnaire)	Au porteur (sans indication du destinataire)
– Nom et adresse du réceptionnaire « consigné » – Mention « à ordre » rayée – Mention « non négociable » apparente	– Transmissible par simple endos	– Transmissible par simple tradition – Livraison sur simple présentation
Peu utilisé	**Très fréquent avec le crédit Documentaire**	**Formule dangereuse en cas de perte ou de vol**

Le connaissement est donc une pièce maîtresse dans les procédures de paiements internationaux, tels la remise documentaire et le crédit documentaire. La date portée sur le document doit attester de la prise en charge de la marchandise ou du moment de l'embarquement, ce qui est essentiel pour le respect des conditions énoncées dans les ouvertures de crédit documentaire. La date d'embarquement des marchandises est également essentielle dans les ventes maritimes au départ, puisqu'elle est attachée à la réalisation du contrat de vente.

Lorsqu'il y a utilisation de plusieurs moyens de transport (mer et route par exemple), ou lorsque plusieurs transports s'enchaînent, les connaissements directs permettent de couvrir l'opération de bout en bout.

Connaissements

Connaissement FIATA (FBL)	pour transport combiné, émis par le transitaire pour l'ensemble du transport.
Connaissement de transport combiné (CTBL)	émis par un transporteur responsable pour l'ensemble du transport.
Connaissement direct *(Through Bill of Lading, TBL)*	constitue un contrat unique qui couvre plusieurs transports successifs. Chaque transporteur est responsable de la partie du transport qu'il assure lui-même.

Le connaissement sous sa forme électronique est théoriquement possible puisque la loi reconnaît la validité des substituts électroniques aux documents papiers tant que l'authenticité et l'intégrité de la signature sont garanties. Néanmoins, c'est en tant que titre négociable que l'utilisation d'un connaissement électronique pose problème car le caractère négociable et la possession matérielle du document papier sont indissociables dans la plupart des législations en vigueur. Une réforme législative apparaît donc indispensable pour conférer au connaissement la qualité de *titre*. Dans le cadre d'une telle réforme la notion de « *maîtrise* » du document électronique pourrait se substituer comme cela est déjà le cas aux États-Unis[1] à la possession et l'endossement du connaissement papier. On notera par ailleurs, la possibilité d'échanger des documents et de transférer les droits d'un connaissement à une autre partie, par l'intermédiaire du système Boléro[2]. Les transactions commerciales s'effectuent à l'intérieur d'un cadre juridique défini par le règlement qui est contraignant pour tous les utilisateurs et régi par le droit anglais. Le connaissement Boléro créé par les messages électroniques du transporteur fait mention de son caractère transmissible ou non et informe le registre géré par le système, de l'identité du détenteur initial et des transferts réalisés par instruction électronique. Notons néanmoins que ce système est réservé à ses seuls adhérents et donc fondé sur l'accord des parties. »

1. *Uniform Electronic Transaction Act*, 1999.
2. Voir www.bolero.net

Exemplaire de connaissement

Mod. 1938 - Imp. C.G.M., Paris - 80

CONNAISSEMENT N°

Date d'émissio

Chargeur

FOP
CE 1525
91025 EVRY CEDEX

Transitaire au port de chargement

Références

Destinataire — A l'ordre de

To the order of : K. Shipping Co Ltd
CPO Box 14
Paik Nam Bldg
SEOUL Jeong-Gu

Arrivée à notifier à

1) KOREA EXCHANGE BANK
SEOUL
2) TOU EMI CO LTD
2 GURO-DONDG SEOUL

CGM

Compagnie Générale Maritime

French Line — Linea Francesa

S. A. au capital de 655 200 000 F — R. C. S. Nanterre B 562 024 422
SIRET 562 024 422 00197

Siège social :
TOUR WINTERTHUR
102, quartier Boieldieu - 92800 PUTEAUX
Adresse postale : Cedex 18 - 92085 PARIS LA DÉFENSE
Télégrammes : GEMAR PUTEAUX

Pré-transport par (*)	Lieu de réception (*)
	GENNEVILIERS
Navire principal	**Port de chargement**
HANJIN FELIXSTOWE	ROTTERDAM
Port de déchargement	**Destination finale (*)**
BUSAN PORT	BUSAN PORT

Marques et numéros	Nombre et genre des colis ; description des marchandises	Poids brut	Volume M3
N° L2361-CF/91 CF-025	GLASS BLOCKS 200 PCS USD 21/PL AMT USD 42.00	3160	2,7

On board
Freight collect

Déclarations ci-dessus faites par le Chargeur

FRET ET FRAIS (Indications pour le calcul du fret seulement) (Fret payable d'avance/Fret payable à destination)

Eventuellement, le fret sera taxé par facture séparée.

Conteneurs en pontée. Il est expressément convenu entre le chargeur et le transporteur maritime que les marchandises logées en conteneurs, transportées sur les navires munis de dispositifs de fixation et de saisissage appropriés, pourront être chargées sur ou sous le pont de ces navires, à l'option du transporteur, et que les dispositions de la Convention Internationale de Bruxelles de 1924 (Règles de La Haye) au cables des Règles de La Haye et de Visby seront applicables dans tous les cas où le transport est effectué sur ou sous le pont. Les marchandises et au conteneurs, qu'ils soient transportés en pontée ou en cale, contribueront aux avaries communes.

Embarqué en bonne condition et en bon état apparents, à moins qu'il ne soit autrement précisé ci-dessus, à bord du navire de mer susmentionné (ou à bord d'un navire pré-transporteur ou d'autres moyens de transport, si le lieu de réception ci-dessus est désigné, pour réexpédition dans les termes de l'article 6B imprimé au verso du présent titre) les marchandises spécifiées. Le poids, les dimensions, les marques, le nombre, la qualité, le contenu des colis et la valeur sont inconnus du transporteur. Le transport convenu couvre le déplacement des marchandises depuis le port de chargement jusqu'au port de déchargement mentionnés ci-dessus (ou autre port ou lieu comme prévu dans la clause 8 ci-après) au aussi près de la que le navire pourra accéder et demeurer en sécurité toujours à flot et où les responsabilités du transporteur prendront fin ; les marchandises devant y être livrées au destinataire susmentionné ou à ses cessionnaires.
Si la destination finale est indiquée ci-dessus les marchandises seront réexpédiées conformément à la clause 6B ci-après, pour livraison au destinataire susnommé ou à ses cessionnaires.
En acceptant ce connaissement, le Marchand accepte expressément et adhère à toutes les stipulations écrites des deux côtés, qu'elles soient écrites, imprimées, apposées par timbre ou incorporées au connaissement de quelque façon que ce soit, comme si elles étaient toutes signées par le Marchand.
Un connaissement original devra être remis dûment endossé en échange des marchandises ou du bon à délivrer.
En foi de quoi, il a été signé le nombre précisé ci-contre de connaissements originaux, tous de même teneur et date l'un des exemplaires étant accompli, les autres sont de nulle valeur.
(*) Applicable seulement quand ce document est utilisé comme un connaissement direct.

Fret payable à	Nombre d'originaux du Cnt
	2/TWO
Lieu d'émission EVRY	
POUR LE TRANSPORTEUR	LE CHARGEUR

4. La responsabilité du transporteur maritime (règles de La Haye)

Le transporteur maritime est présumé responsable des avaries ou pertes. La responsabilité s'étend de la prise en charge jusqu'à la livraison au destinataire. Cependant il s'agit d'une présomption simple qui peut être renversée par la preuve contraire.

4.1 Les réserves faites par le transporteur

Le transporteur vérifie l'état de la marchandise au moment de la prise en charge. Il peut alors porter des réserves **précises et motivées** sur le document de transport. Ces réserves permettent au transporteur de s'exonérer de sa responsabilité si elles sont la cause directe d'un dommage. La charge de la preuve se trouve renversée : le chargeur aura à faire la preuve de la responsabilité du transporteur.

Exemple

Le transporteur peut constater des colis manquants et noter sur le document « manque 3 colis sur 56, soit 53 colis pris en charge », ou « caisses n° 5 et 6 portant des traces de mouillure ». Ne sont pas valables des réserves trop générales telles que « containers empotés et déclarés sous la seule responsabilité du chargeur » ou « sous réserve de déballage » d'autant que ces mentions ne concernent pas l'état de la marchandise.

4.2 Les causes d'exonération

En l'absence de réserves (connaissement « *clean on board* »), le transporteur ne peut s'exonérer que dans un certain nombre de cas. Il doit prouver le lien de causalité entre le dommage et l'une des circonstances suivantes :

Causes d'exonération du transporteur

– Innavigabilité du navire, à condition que le transporteur ait satisfait aux obligations de base.
– Fautes nautiques (échouage, fausse manœuvre, rupture des amarres).
– Fautes du chargeur (défaut d'emballages, de calage ou de marquage…).
– Faits constituant un événement non imputable au transporteur (incendie, accidents de mer).
– Grèves, lock-out.
– Vices propres de la marchandise, freintes de route.
– Vices cachés du navire.
– Actes de sauvetage de vie ou de biens ayant eu des conséquences pour la marchandise.

Remarque

Les règles de Hambourg (convention rédigée sous l'égide de l'ONU en 1978) ne reprennent pas un grand nombre de causes d'exonération, notamment la faute nautique. Cette convention a un champ d'application relativement large malgré le faible nombre d'États l'ayant ratifiée : elle s'applique lorsque le document de transport le prévoit, ou lorsque le port de départ ou d'arrivée est situé dans un pays signataire ou lorsque le B/L est émis par un de ces pays.

5. La réception des marchandises

Le réceptionnaire des marchandises doit, pour conserver tous les recours contre le transporteur, agir selon le schéma suivant :

Que faire en cas de dommages ou de pertes ?

Perte totale des merchandises	Les dommages sont apparents	Les dommages ne sont pas apparents
Aucune formalité n'est nécessaire pour préserver les recours.	Réserves écrites au plus tard au moment de la livraison sur le titre de transport ou le bon de livraison.	Réserves écrites au plus tard dans les trois jours suivant la livraison, par lettre recommandée.
Des réserves faites dans les conditions de forme et de délai **renversent la charge de la preuve**. **Sinon** Présomption du bon état au moment de la livraison, le réceptionnaire pouvant prouver le contraire par tous moyens.		

En cas de **retard**, le réceptionnaire doit mettre le transporteur en demeure de livrer, une fois la date de livraison échue. C'est une condition préalable pour réclamer ensuite des dommages et intérêts.

Dans tous les cas, même si la responsabilité du transporteur est retenue les dommages et intérêts sont versés dans la limite prévue par les conventions. Le délai de prescription est de un an à compter du jour de livraison.

Comparaison des règles de La Haye et des règles de Hambourg

	Règles de La Haye	Règles de Hambourg
Étendue de la responsabilité	Prise en charge de la marchandise dans le périmètre du navire (bastingage à bastingage ou de sous-palan à sous-palan).	Responsabilité établie de port à port.
Responsabilité du transporteur	Responsabilité présumée sauf réserves faites par le transporteur.	Responsabilité présumée sauf réserves plus présomption de faute ou de négligence en cas d'avarie, perte ou retard : le transporteur doit prouver que toutes les mesures nécessaires ont été prises pour éviter l'événement et ses conséquences.
Causes d'exonération	*Cf.* ci-dessus.	*Idem* mais la **faute nautique n'est pas admise**. Le transport d'animaux vivants et le sauvetage en mer sont pris en compte.
Traitement des litiges **– réserves** **– retard**	Réserves dans les trois jours pour les dommages non apparents. Retard rarement indemnisé.	Réserves dans les quinze jours pour les dommages non apparents. **Retard indemnisable** si le délai convenu est dépassé. Réclamation dans les **soixante jours** de la livraison.
Limites d'indemnisation	2 DTS par kilo ou 666 DTS (1) par colis.	2,5 DTS par kilo ou 835 DTS par colis.

(1) DTS : Droits de tirage spéciaux. Valeur : 1 € = 1,3073 DTS, en février 2005.

Le contenu de la convention de Hambourg est nettement plus en faveur des chargeurs que la convention de Bruxelles. Ceux-ci peuvent en demander l'application.

Chapitre

3

L'achat de transport aérien

Le transport aérien est réglementé par la **convention de Varsovie du 12 octobre 1929** et le **protocole de La Haye du 28 septembre 1955**. Ces textes uniformisent certaines règles du transport aérien.

L'IATA (*International Air Transport Association*), et l'ATAF (Association des transporteurs aériens de la zone franc) traitent des conditions de transport, des tarifs et des normes de sécurité. Leur rôle est encore très important malgré un contexte générale de déréglementation.

– la tarification du transport aérien,

– le contrat de transport par air,

– la responsabilité du transporteur aérien.

1. La configuration du fret aérien *44*
2. La tarification du transport aérien *45*
3. Le contrat de transport aérien *46*
4. La responsabilité du transporteur aérien *48*
5. La réception des marchandises *48*

1. La configuration du fret aérien

On distingue quatre types de taxation: le tarif général et le tarif à l'ULD (*Unit Load Service*) – les plus utilisés – les Corates (*Specific Commodity Rates*) et des tarifs spéciaux (voir chapitre 3, section 1).

1.1 Le tarif général

Il est conçu par tranche de poids, pour une relation aéroport/aéroport, et indique un prix de transport au kilo.

Le poids taxable sera déterminé en fonction du rapport poids-volume de la marchandise qui ne doit pas excéder 1 t = 6 m³. La dégressivité du tarif amène à faire jouer « la règle du payant-pour », qui consiste à payer pour la tranche de poids supérieur afin de bénéficier d'un coût de transport moindre.

Exemple

	Expédition A	Expédition B
Tarif général : – moins de 45 kg 4 € le kg ; – 45 à 100 kg 3,5 € le kg : – 100 à 300 kg 3 € le kg ; – 300 à 500 kg 2,7 € le kg.	Poids brut : 220 kg Volume : 2 m³ Rapport poids/volume : $\frac{2\,m^3}{6} = 333$ kg	Poids brut : 280 kg Volume : 1,4 m³ Rapport poids/volume : $\frac{1{,}4\,m^3}{6} = 233$ kg
Poids taxable	333 kg	280 kg
Application de la règle du payant-pour	–	300 kg × 2,7 € = 810 € (au lieu de 280 × 3 = 840 €).
Montant du fret à acquitter	333 × 2,7 € = 899,1 €	810 €

1.2 Les tarifs ULD

Les tarifs sont appliqués pour une relation définie, d'un aéroport de départ à un aéroport d'arrivée, de façon forfaitaire pour chaque contenant (palettes, igloos). Le forfait correspond à un poids pivot, au-delà duquel un supplément de prix doit être acquitté pour le nombre de kilos excédentaires.

Exemple

1 ULD Paris/San Francisco

Forfait pour toute marchandise 4 490 €
Poids pivot : 2 100 kg
Taxation au-dessus du poids pivot : 1,86 € le kg

Poids brut de la marchandise : 2,8 t
Montant du fret : 4 490 € + (1,86 3 700) = 1 302 €

Remarque

Le poids brut de la marchandise est obtenu par différence entre le poids du conteneur chargé et la tare du conteneur vide.

Les poids pivot varient en fonction des unités de chargement, du tarif et du transporteur.

Structure d'un coût de transport de bout en bout
– Pré-acheminement entre l'usine du chargeur et l'aéroport de départ, – Handling aéroportuaire (manutentions et prestations), – Fret aérien, – Manutentions et prestations à l'arrivée, – Post-acheminement. Attention : distinguez toujours les fret donnés aéroport/aéroport, des frets donnés « porte à porte ».

2. La tarification du transport aérien

L'IATA et l'ATAF fixent des tarifs auxquels se substitue de fait un « prix de marché » variable en fonction des destinations et des quantités de marchandises expédiées.

On distingue notamment deux types de tarification. Le **tarif général** qui fait intervenir le *rapport poids-volume* de la marchandise ainsi que *la règle du « payant-pour »* et le **tarif à l'unité de chargement** (ULD) – palettes, igloos, conteneurs – qui s'applique de façon forfaitaire jusqu'à un poids pivot (voir fiche technique n° 6).

Des tarifs spéciaux appelés **Corates**, *Specific Commodity Rates*, s'appliquent à une catégorie particulière de marchandises sur certaines destinations, et à l'initiative des compagnies. Les tarifs proposés sont alors avantageux. Cependant leur utilisation est de plus en plus restreinte.

Enfin des tarifs spécifiques concernent les animaux, les livres, les journaux et les objets de valeur. Une surtaxe est appliquée au transport de produits dangereux.

Attention : le groupeur de fret aérien a la possibilité de bénéficier de tarifs plus avantageux que chaque expéditeur pris isolément. Il peut en faire bénéficier ses clients.

Des **frais annexes** sont à prévoir : ils correspondent aux opérations de dédouanement, à l'édition et visa de document, à l'enlèvement chez l'expéditeur, au post-acheminement, à la sécurisation des marchandises et aux surcharges fuel. Il peut y avoir aussi des frais de manutention, stockage, entreposage et des frais d'assurance.

Exemple

Exemple de taxation

Expédition de cartons contenant de la verrerie. Le poids brut est de 450 kg. Le volume est de 5 m³.

Le tarif général propose d'aéroport à aéroport :

– M : 84 €
– N : 10,67 €/kg
– 200 : 8,69 €/kg
– 500 : 7,62 €/kg
– 1 000 : 6,17 €/ kg

Assurance : 0,4 % de CIP plus 20 %.

Cotation : **Valeur de la marchandise : 30 500 €**

Frais annexes :

– Frais d'enlèvement (14,48 € les 100 kg)	:	65,16 €
– Émission LTA	:	5,80 €
– Enregistrement	:	10,00 €
– Douane export	:	38,00 €
– Entreposage au départ	:	37,35 €
Total des frais annexes =		**156,31 €**

Fret aérien :

– Calcul du rapport poids-volume 5/6 = 0,833 t, soit 833 kg taxables.
– Application de la règle du payant-pour : (833 × 7,62 = 6 347,76 €) pour 1 000 kg taxés (1 000 × 6,17) = 6 170 €

Montant du fret	**6 170 €**
Montant CPT	**36 326,31 €**

Assurance (calculée sur le CIP majoré de 20 %) :

– CIP = CPT/1 – (0,004 × 1,2)
– CIP =36 326,31/0,9952 = 36 501,52 €
– Montant de l'assurance CIP – CPT = 175,21 €

Montant CIP **36 501,52 €**

Remarques : la valeur assurée est 36 501,52 × 1,2 = 43 801,82 € (on peut vérifier le calcul en multipliant la valeur assurée par le taux. On retrouve le montant de l'assurance, soit 177,62 €).

Si la vente est CIF, le montant de la facture fournisseur s'élève à 36 501,52 €. L'expéditeur règle directement les frais de transport au transitaire soit 6 501,52 €, soit (CIP – valeur de la marchandise).

3. Le contrat de transport aérien

Depuis 2002, la sûreté du fret aérien a fait l'objet d'un nouveau dispositif qui revêt un caractère de sûreté nationale.

L'**agent habilité** est un opérateur de fret aérien ayant reçu un agrément de l'état et qui sécurise les expéditions reçues des chargeurs pour les remettre aux transporteurs aériens.

Le **chargeur connu** a reçu de l'état un agrément pour pouvoir sécuriser une expédition avant sa remise à l'agent de fret. Ce statut concerne les entreprises dont les envois ne peuvent être sécurisés par des moyens classiques après remise à un agent habilité (dimensions par exemple, opacité aux rayons X ou grandes quantités). Dans ce cas, il remettra l'expédition accompagnée d'un état descriptif et d'un certificat de sûreté.

3.1 Les obligations des parties

Les obligations des parties sont les suivantes :

Le contrat de transport aérien

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
– Prévoir un emballage adapté. – Marquage des colis. – Mettre la marchandise à disposition du transporteur au lieu et à la date prévue. – Émettre la LTA(1) : responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instructions fournie par la compagnie aérienne. – Prévoir le dédouanement des marchandises et satisfaire aux opérations de contrôle du commerce extérieur et des changes.	– Charger la marchandise. – Acheminer la marchandise à destination, en bon état, dans les délais contractuels, ou à défaut, dans des délais « raisonnables ». – Décharger la marchandise. – Avis d'arrivée au destinataire ou à l'intermédiaire indiqué sur la LTA.

(1) Dans la pratique, c'est souvent la compagnie ou l'agent de fret qui rédige la LTA pour le compte du chargeur.

Le développement actuel des services domicile/domicile pour les envois express fait intervenir de plus en plus souvent des **intégrateurs** (exemple : TNT Express Worldwide, DHL) dont le statut est comparable à celui d'un commissionnaire de transport. Ils agissent en leur nom propre et proposent à leur clientèle un double réseau aérien et terrestre garantissant la sécurité des délais dans le monde entier. Les tarifs sont particulièrement adaptés aux envois urgents, inférieurs à 100 kg.

3.2 La lettre de transport aérien (LTA)

La lettre de transport aérien (*air way bill*) (voir page suivante) est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Si ces déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers.

Exemple

Une adresse de destination inexacte entraîne des frais de télex pour modification, un poids brut erroné limite la responsabilité du transporteur en cas de perte de la marchandise.

Toutes les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises, ainsi qu'à leur **état apparent**, ont valeur de preuve contre le transporteur. Les autres caractéristiques portées sur la LTA (volume, quantités, état) n'ont pas de valeur probante, sauf s'il y a vérification contradictoire avant le départ.

Exemple de lettre de transport aérien, LTA

142 | CDG | 98911470

Nom et adresse de l'expéditeur
Shipper's Name and Address

PORTEMER

Numéro de compte de l'expéditeur
Shipper's Account Number

LETTRE DE TRANSPORT AÉRIEN
Non négociable
Émise par
Not Negotiable
AIR WAYBILL
Issued by

UNION DES TRANSPORTEURS AERIENS
PARIS

Les exemplaires 1, 2 et 3 de cette lettre de transport aérien sont originaux et ont la même validité.
Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.

Nom et adresse du consignataire
Consignee's Name and Address

SDP
SINGAPORE

Numéro de compte du consignataire
Consignee's Account Number

Il est convenu que les marchandises décrites dans le présent document sont acceptées pour le transport au bon état apparent (sauf annotation contraire) et que le transport est SOUMIS AUX CONDITIONS DU CONTRAT QUI FIGURENT AU VERSO. L'ATTENTION DE L'EXPÉDITEUR EST ATTIRÉE SUR L'AVIS CONCERNANT LA LIMITATION DE RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR. L'expéditeur peut augmenter cette limitation de responsabilité en déclarant une valeur pour le transport plus élevée et se payant des frais supplémentaires s'il y a lieu.
It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may be increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Nom et ville de l'agent du transporteur émetteur
Issuing Carrier's Agent, Name and City

DATA AIR
BP 12 - ZONE DE FRET CASE 007
ROISSY FR 95709

Code IATA (ou ATAF) de l'agent
Agent's IATA Code
20 - 4 1517

Numéro de compte
Account Number
112 2000001518 B

Renseignements comptables
Accounting Information

Aéroport de départ (Adresse du premier transporteur) et itinéraire demandé
Airport of Departure (Address of First Carrier) and Requested Routing
PARIS C. DE GAULLE

Monnaie Currency	Frais CHGS Code	Payés PPD	Dû COLL	Payés PPD	Dû COLL	Valeur déclarée pour le transport Declared Value for Carriage	Valeur déclarée pour la douane Declared Value for Customs
FRF	PX	X				NVD	

À To	Par premier transporteur By First Carrier	Routage et Dest. Route and Dest.	À To	par by	À To	par by
SIN						

Aéroport de destination Airport of Destination

Vol/Flight/Date

Réservé au transporteur
For Carrier Use only

Vol/Flight/Date

Montant de l'assurance Amount of Insurance

Renseignements pour le traitement de l'expédition Handling Information

(For USA only) These commodities licensed by USA for ultimate destination . . . . . Diversion contrary to USA law prohibited.

Nombre de colis Number of Pieces RCP	Poids brut Gross Weight	Kg lb.	Classif. du tarif Rate class	N° d'article de la marchandise Commodity Item No.	Poids de taxation Chargeable Weight	Tarif/Montant Rate/Charge	Total Total	Nature et quantité des marchandises (y compris dimensions ou volume) Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
12	2160.0	K	Q		2160.0	35.00	75600.00	POMPES A BETON
							75600.00	

Port payé Prepaid: 75600.00
Montant du port Weight Charge
Port dû Collect
Autres frais Other Charges: AWA 32.40 CHC 51.12

Montant de la valeur Valuation Charge: V

A — Total des autres frais dus à l'agent Total Other Charges due Agent: 32.40 — A

C — Total des autres frais dus au transporteur Total Other Charges due Carrier: 51.15 — C

L'expéditeur certifie que les indications portées sur le présent document sont exactes et que, dans la mesure où une partie quelconque de l'expédition contient des marchandises dangereuses, cette partie d'expédition est correctement désignée et bien préparée pour le transport par air conformément à la réglementation applicable.
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.

Signature de l'expéditeur ou de son agent Signature of Shipper or his Agent

P — Total port payé Total Prepaid: 75683.00 — P
Total port dû Total Collect

Taux commodité monnaie Currency Conversion Rates
Part dû en monnaie du pays de destination Collect Charges in Destination Currency — U

Frais à l'arrivée Charges at Destination

Total dû à l'arrivée Total collect charges — W

Réservé au transporteur à destination
For Carrier's Use only at Destination

Fait le Executed on (Date) JUL 07 1992 à at (Lieu) PARIS C. DE GAULLE

Signature de transporteur émetteur ou de son agent
Signature of Issuing Carrier or its Agent

ORIGINAL 3 (POUR L'EXPÉDITEUR) *ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)*

En ce qui concerne la FRANCE, (entête en compte avec le Trésor)
(Décision des 20-10-1948 et 12-11-1949)

07 JUL 92 14.06.202

La LTA est « **non négociable** » et ne se transmet pas par endos. En cas d'absence, d'irrégularité ou de perte de la LTA, la responsabilité du transporteur n'en est pas moins engagée, puisque celle-ci naît de la prise en charge de la marchandise.

La LTA peut couvrir un transport combiné, mais aussi plusieurs transports successifs aériens, ce qui est un cas de figure fréquent.

Les types de LTA :

– **LTA neutre** : ne comporte pas les coordonnées du transporteur ;

– **LTA compagnie** : coordonnées pré-imprimées du transporteur émetteur ;

– **le cas du groupage aérien** : les organisateurs commissionnaires de transport proposent des groupages d'un coût beaucoup moins élevé que les taux de fret ordinaires. Dans ce cas, le goupeur émet une LTA mère (*Master Air Way Bill*) et autant de LTA domestiques (*House Air Way Bill*) qu'il y a d'expéditeurs distincts.

4. La responsabilité du transporteur aérien

La convention de Varsovie présume la responsabilité du transporteur aérien en cas d'avaries ou de pertes. Cette responsabilité s'étend depuis la prise en charge de la marchandise matérialisée par la signature de la LTA, jusqu'à la remise au destinataire.

4.1 Les réserves faites par le transporteur

Le transporteur aérien peut émettre des réserves précises au moment de la prise en charge de la marchandise.

Elles seront portées sur la LTA et ont pour effet de renverser la charge de la preuve. Néanmoins, les compagnies refusent simplement de prendre en charge des colis douteux ou dont les caractéristiques ne correspondent pas aux indications portées sur la LTA.

4.2 Les causes d'exonération

Le transporteur est exonéré :

– s'il prouve qu'il a pris toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage, ou qu'il lui était impossible de prendre ces mesures (cas de force majeure) ;

– s'il prouve la faute de la partie lésée, et sa relation directe avec le dommage.

Exemple

La fermeture d'un aéroport, du fait d'une autorité publique, exonère le transporteur à condition qu'il n'ait par ailleurs commis aucune faute tenant à l'acheminement, au stockage ou à la mise à disposition des marchandises.

Le défaut d'emballage, constaté au départ sur la LTA, exonère le transporteur, puisque la cause du dommage est imputable à l'expéditeur.

5. La réception des marchandises

Pour préserver ses recours contre le transporteur, le destinataire de la marchandise doit accomplir certaines formalités.

Formalités à accomplir par le réceptionnaire
(art. 26 convention de Varsovie)

Avarie/perte partielle[1]	Perte totale	Retard
Protestation écrite dans les **quatorze jours** (sept jours pour des bagages) à compter de la réception : **réserves contresignées** par le transporteur sur la LTA et (ou, si avarie et perte sont découvertes postérieurement à la livraison) par lettre recommandée.	Aucune formalité	Protestation écrite, à peine de forclusion, dans un délai de **vingt et un jours**, à compter de la date de mise à disposition de la marchandise (dimanches et jours fériés compris).

(1) Les réserves pour manquants doivent porter sur le poids, ou nombre de colis. On ne peut invoquer le volume, la quantité et l'état des marchandises si elles n'ont pas été vérifiées contradictoirement.

L'indemnisation pour perte, avarie ou retard, en dehors de toute déclaration spéciale, est fixée par la convention de Varsovie à **250 francs-or** par kilogramme soit environ **17 DTS**. L'indemnisation est calculée sur le poids brut de la marchandise. Par exemple, un objet pesant 4 kg est brisé à l'intérieur d'un colis pesant 15 kg. L'indemnisation est calculée sur 15 kg.

Cette limite d'indemnisation n'est toutefois pas appliquée si l'expéditeur a souscrit une *déclaration d'intérêt* spéciale à la livraison (voir ci-dessous), ou si le transporteur a accepté l'envoi en l'absence de LTA, ou si celui-ci a commis une faute inexcusable (ont été jugées fautes inexcusables, par exemple, le fait de laisser la marchandise de valeur stockée dans un local ouvert, ou l'omission de maintenir pendant la durée du transport la température nécessaire et indiquée sur la LTA).

La prescription de l'action en responsabilité intervient au bout de deux ans, à compter de l'arrivée à destination de la marchandise (du délai théorique en cas de retard).

Les précautions à prendre par l'expéditeur

En matière d'indemnisation, l'ayant-droit se heurte à deux difficultés :
– les limites d'indemnisation forfaitaires fixées par mode de transport,
– la preuve qu'un retard constaté n'est pas « acceptable » et cause un préjudice indemnisable.
Pour contrer ces difficultés, quatre précautions peuvent être prises :
– faire une *déclaration de valeur* qui a pour effet d'élever les seuils d'indemnisation ;
– faire une *déclaration d'intérêt spécial à la livraison* (conventions de Berne et de Genève) qui fixe une date impérative de livraison et des pénalités de retard en cas de dépassement de la date ;
– utiliser des *services à délais garantis* (en transport aérien, terrestre ou ferroviaire) ;
– faire inscrire sur le document de transport, en plus de la date de prise en charge, une *date prévue de livraison*.

Chapitre

4

L'achat de transport routier ou ferroviaire

Le transport routier permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport. Le transport ferroviaire présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais et cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande. Cependant, les deux modes de transport sont directement concurrents pour des distances et pour des tonnages moyens. Ils peuvent être également associés dans le transport combiné.

1. L'achat de transport routier *52*

2. L'achat de transport ferroviaire *55*

1. L'achat de transport routier

Le transport routier **international** est réglementé par la **convention de Genève** du 19 mai 1956 en vigueur dans tous les pays européens, sauf l'Irlande (y compris les pays de l'Est). Cette convention dite « CMR » s'applique pour tous les transports de marchandises à titre onéreux, au départ ou à destination de la France et empruntant au moins le territoire d'un autre État signataire, et aux transports combinés. La loi française est prise en compte pour les points non réglés par la convention. (Le transport à caractère national est soumis au Code civil, Code de commerce – articles 97 à 108 – et à la loi d'orientation sur les transports – LOTI.)

1.1 La tarification

Le principe général est celui de la **libre négociation** des tarifs. Les transporteurs proposent des prix en fonction de zones de départ et d'arrivée, de la distance à parcourir, du poids de la marchandise et de son volume.

Le rapport poids-volume est 1 tonne pour 3 m^3. Ainsi le poids minimum à considérer ne peut être inférieur au produit du nombre de mètre-cube par 330 kg.

Lorsque l'envoi occupe le véhicule sur une longueur déterminée, le poids taxable ne peut être inférieur au produit de cette longueur par 1 790 kg (rapport poids/mètre linéaire).

Il est possible d'appliquer, comme pour le transport aérien, la règle du « payant-pour ».

L'importance et la régularité des envois permettent bien souvent aux chargeurs d'obtenir des tarifs avantageux. Certaines relations sont concernées par des **tarifs bilatéraux** (relations concernées : envois de plus de 5 tonnes à plus de 50 kilomètres, entre la France et l'Italie, l'Allemagne, le Bénélux) qui peuvent être obligatoires ou de référence. Ces tarifs sont assez peu utilisés. Il est toujours possible d'y déroger. Enfin, la tarification tient compte des différents services proposés (messagerie ou envois en camions complets, envois express, délais garantis) et des frais annexes.

1.2 Le contrat de transport

Le contrat de transport fait naître les obligations suivantes :

Contrat de transport par route

Obligations de l'expéditeur	Obligations du transporteur
– Emballer et étiquetter la marchandise. – Respecter les réglementations diverses (marchandises dangereuses par exemple). – Remettre dans les délais convenus la marchandise. – Informer le transporteur des particularités de la marchandise. – Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes. – Veiller à la rédaction du document de transport international. Acquitter le prix du transport en « port payé ».	– Prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent (masse et contenu si le chargeur le demande). – Livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu. – Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes (messagerie). – Émettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur. – Régulariser les opérations de transit.

Le document de transport émis dans le cadre d'un transport international est une lettre de voiture CMR (voir document ci-contre). Il est signé par le transporteur et l'expéditeur et est établi en au moins trois exemplaires originaux.

Les transports soumis à un tarif bilatéral doivent être accompagnés de la feuille de route CEE, émise par le transporteur.

Exemple de lettre de voiture internationale, CMR

1 Exemplaire de **l'expéditeur**
Copy for **sender**

NT- D 0814
TIMBRE

LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE
INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE

CMR

Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR)

This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the international Carriage of goods by road (CMR).

1 Expéditeur (nom, adresse, pays)
Sender (name, address, country)

OURRY S.A.
24, rue Langlais
75008 PARIS

2 Destinataire (nom, adresse, pays)
Consignee (name, address, country)

J.F. NEX Limited
GRIFFIN INDUSTRIAL ESTATE
ROWLEY B 65 OSN
GRANDE BRETAGNE

16 Transporteur (nom, adresse, pays)
Carrier (name, address, country)

PALOME
8, boulevard de France
75002 PARIS

3 Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays)
Place of delivery of the goods (place, country)

PENCRICKET LANE
ROWLEY G.B.

17 Transporteurs successifs (nom, adresse, pays)
Successive carriers (name, address, country)

4 Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date)
Place and date of taking over the goods (place, country, date)

PARIS FRANCE
Le 10/12/92

18 Réserves et observations du transporteur
Carrier's reservations and observations

5 Documents annexes
Documents attached

Packing List
Commercial Invoice n° 3407 DF

6 Marques et numéros / Marks and Nos	7 Nombre des colis / Number of packages	8 Mode d'emballage / Method of packing	9 Nature de la marchandise / Nature of the goods	10 Nº statistique / Statistical number	11 Poids brut, kg / Gross weight in kg	12 Cubage m3 / Volume in m3
3407 - 1 CAISSE TUBES (NECKS)					32	0,07 m^3

Classe / Class — Chiffre / Number — Lettre / Letter — (ADR *)

13 Instructions de l'expéditeur
Sender's instructions

EXW PARIS
Locaux de l'expéditeur

19 Conventions particulières
Special agreements

20 A payer par / To be paid by :

	Expéditeur / Senders		Monnaie/Currency		Destinataire / Consignee	
Prix de transport / Carriage charges :						
Réductions / Deductions :						
Solde / Balance						
Suppléments / Supplem charges :						
Frais accessoires / Other charges : +						
TOTAL :						

14 Prescriptions d'affranchissement
Instructions as to payment for carriage

☐ Franco / Carriage paid
☐ Non franco / Carriage forward

21 Etablie à / Established in — le / on — 19

15 Remboursement / Cash on delivery

22 Signature et timbre de l'expéditeur / Signature and stamp of the sender

23 Signature et timbre du transporteur / Signature and stamp of the carrier

24 Marchandises reçues / Goods received
Lieu / Place — le / on — 19
Signature et timbre du destinataire / Signature and stamp of the consignee

A remplir sous la responsabilité de l'expéditeur / To be completed on the sender's responsability 1 - 15 y compris et / including and 19 + 21 + 22. Les parties encadrées de lignes grasses doivent être remplies par le transporteur / The spaces framed with heavy lines must be filled in by the carrier

* In case of dangerous goods mention, besides the possible certification, on the last line of the column the particulars of the class, the number and the letter, if any

Méd. IRU/AFTRI - SETR 9101

1.3 La responsabilité du transporteur

Le transporteur est responsable de la marchandise depuis sa prise en charge jusqu'au moment de la livraison (*cf.* la notion de livraison ci-dessous), pour les avaries ou la perte totale ou partielle (art. 17 de la CMR). Cette responsabilité peut être atténuée par les réserves faites par le transporteur ou par les causes d'exonération prévues par la convention.

Notion de livraison : l'arrivée de la marchandise à destination ne suffit pas à libérer le transporteur de ses obligations. Celui-ci doit aviser le destinataire de son arrivée et procéder à la « livraison ». La difficulté vient du fait que la notion de livraison n'est pas définie par la CMR et qu'il faut retenir une définition pratique donnée par les tribunaux: la livraison est la prise en charge physique des marchandises par le destinataire indiqué sur le document de transport. Le transporteur aura éventuellement à faire la preuve de la livraison par tous moyens.

Dans la pratique, le transporteur fait signer le deuxième exemplaire de la CMR ce qui équivaut à une décharge. Normalement, le destinataire ne devrait signer la CMR qu'après vérification du nombre de colis et de leur état apparent.

A. Les réserves faites par le transporteur

Les réserves doivent être motivées (précises) et acceptées par l'expéditeur sur la lettre de voiture. Celui-ci inscrit la mention « réserves acceptées » avec sa signature. Toutefois, ces réserves ne renversent pas la charge de la preuve et n'exonèrent pas le transporteur de toute responsabilité. Par exemple, un défaut d'emballage n'explique pas des colis manquants à l'arrivée.

Elles permettent seulement au transporteur de prouver que les avaries constatées à l'arrivée résultent bien des réserves faites au départ. En l'absence de réserves, la marchandise est présumée en bon état apparent au moment de la prise en charge.

B. Les causes d'exonération

La convention CMR prévoit deux séries de causes qui permettent au transporteur de s'exonérer de sa responsabilité.

Causes générales	Causes particulières
– Faute ou ordre inadapté de l'ayant droit (mauvaises instructions, renseignements erronés par exemple). – Vice propre de la marchandise. – Force majeure.	– Emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur et mentionné dans la lettre de voiture, manutention, arrimage, chargement ou déchargement par l'expéditeur ou le destinataire. – Nature particulière des marchandises les exposant à des risques précis (rouille pour des objets en métal, dessication de produits frais, manquant par évaporation, etc.). – Insuffisance du marquage sur les emballages. – Transport d'animaux vivants.
Si le transporteur apporte la preuve d'un lien entre le dommage et une cause générale, il est exonéré de sa responsabilité.	S'il établit que le dommage « a pu » résulter d'une cause particulière, la charge de la preuve se trouve reportée sur l'ayant-droit.

1.4 La réception de la marchandise

La pratique a instauré des préavis d'arrivée des véhicules et des rendez-vous. Le destinataire peut ainsi s'organiser et veiller au respect des opérations. Le destinataire doit :

– se faire présenter les documents de transport et vérifier l'exécution des formalités douanières,

– vérifier l'état de la marchandise, la conformité au contrat de vente et à la lettre de voiture,

– décharger le véhicule pour les envois de plus de 3 tonnes.

En cas de retards ou de dommages constatés, le destinataire doit conserver ses recours et effectuer les formalités appropriées.

Formalités à accomplir par le destinataire – CMR (art. 30)

Avaries et manquants	Retards
Transporteur et destinataire doivent constater les dommages de façon contradictoire, dans la mesure du possible. **Sinon :** – dommages apparents: réserves à la livraison, dommages non apparents: réserves au plus tard dans les **sept jours** suivant la livraison.	Réserves notifiées par écrit au transporteur, au plus tard **vingt et un jours**, à dater de la mise à disposition de la marchandise.

Les indemnités versées par le transporteur sont limitées à **8,33 DTS** par kilo de poids brut. Elles compensent uniquement le préjudice matériel supporté par la marchandise. Le retard peut être indemnisé dans la limite du prix du transport.

Ces limites d'indemnisation peuvent tomber dans trois hypothèses:

– **déclaration de valeur** : la valeur déclarée constitue le plafond de l'indemnité due par le transporteur,

– **faute lourde ou dol** de la part du transporteur, ce qui a aussi pour effet d'écarter les causes d'exonération générales ou particulières,

– **déclaration d'intérêt** à la livraison : elle permet d'obtenir l'indemnisation de préjudices autres que matériels.

2. L'achat de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire international est réglementé par la convention de Berne du 14 octobre 1890 et la Cotif entrée en vigueur le 1er mai 1985 dont la CIM, révisée, fait partie. Ces textes définissent des règles uniformes de transport international (RU-CIM) et des règlements particuliers (ces règlements sont au nombre de quatre: transport de marchandises dangereuses (RID), wagons de particuliers (RIP), les conteneurs (RI Co), les colis express (RI Ex)). Trente-quatre États ont ratifié ces conventions et les appliquent à « tout envoi de marchandises, de détail ou de wagons complets, remis au transport avec une lettre de voiture directe et empruntant le territoire d'au moins deux États contractants ».

2.1 La tarification

Des tarifs communs permettent de déterminer le prix du transport de bout en bout (par exemple: tarif international commun pour le transport de colis express). Des tarifs bilatéraux négociables établissent des prix pour des départs et des arrivées de marchandises dans les pays concernés, quelle que soit la distance parcourue dans chaque pays (exemple: tarif franco-belge, franco-allemand), etc.

En dehors de ces cas, les prix sont établis par additions successives des tarifs nationaux. L'expéditeur peut alors rechercher quel est l'itinéraire le moins cher.

2.2 Le contrat de transport

Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale. La conclusion du contrat ne crée pas d'obligations

particulières à la charge de l'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage adéquat et le chargement des marchandises pour les envois de plus de 3 tonnes.

Par contre, les obligations du chemin de fer sont distinctes pour les envois de détail et pour les envois complets.

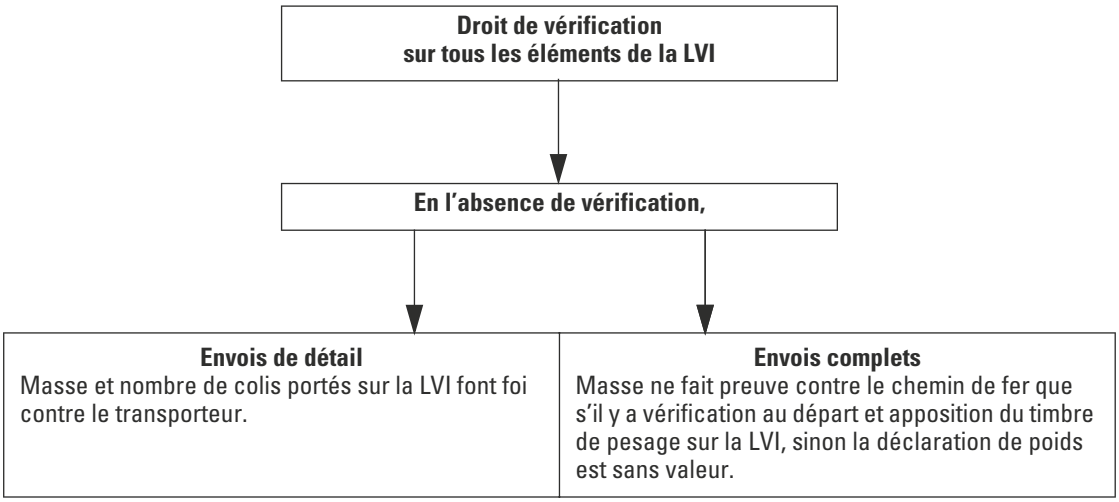
Envois complets	Envois de détail
Obligation de transporter, mais avec la possibilité pour le chemin de fer, de concentrer le trafic international sur les réseaux les plus demandés. En conséquence, l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire.	L'obligation de transporter n'existe plus. Les envois peuvent par contre faire l'objet de groupages.

La convention CIM fixe des délais maxima (24 heures par fraction indivisible de 200 km pour les envois de détail, de 400 km pour les wagons complets; ces temps de transport s'ajoutent au délai d'expédition, respectivement 24 et 12 heures) susceptibles de prolongation pour les formalités douanières, les vérifications, etc. Sur certaines destinations, l'expéditeur peut obtenir un délai garanti.

La lettre de voiture internationale (LVI) est établie sur un formulaire rempli pour partie par l'expéditeur, pour partie par le chemin de fer (*cf.* exemplaire ci-contre). L'original est remis au destinataire de l'envoi. Il ne mentionne qu'un seul expéditeur et qu'un seul destinataire. L'expéditeur est responsable du défaut ou de l'inexactitude des mentions.

2.3 La responsabilité du transporteur

Les chemins de fer ont une responsabilité collective pour la totalité du parcours. Il y a présomption de responsabilité en cas de perte totale ou partielle, d'avaries ou retards, depuis la prise en charge de la marchandise jusqu'au moment de la livraison.



Exemple de lettre de voiture, CIM

Lettre de voiture
Frachtbrief
Lettera di vettura

CIM 1 ☐ Colis express 2 ☐

SNCF

Transport international ferroviaire
Internationale Eisenbahnbeförderungs
Trasporto internazionale per ferrovia

BAGY AG
POSTFACH
CH - 4002 BASEL

ROPOM AGRO
10 boulevard Mazières
69400 VILLEFRANCHE

FORMALITES EN DOUANE PAR
LES SOINS DU DESTINATAIRE

0197 2472649.4

CONTRAT N° 8678151
ROOSENDAAL/ESSEN/FEIGNIES

88 722 132

VILLEFRANCHE SUR ITE

1-20 EINWEG PALETTE
SIMAZINE
PFLANZENSCHUTZ, SCHAEDLINGS
UNKRAUTVERTILGUNGSMITTEL
RID KLASSE FREI

Cependant le chemin de fer peut, comme les autres transporteurs, s'exonérer de sa responsabilité. On distingue deux séries de causes :

Causes générales	Causes particulières
– Faute de l'ayant-droit ou ordre de celui-ci. – Vice propre de la marchandise. – Circonstances inévitables (grève sans préavis, retard de la douane, etc.).	– Transport en wagon découvert. – Absence ou défectuosité de l'emballage, risque inhérent aux opérations de chargement ou de déchargement réalisées par l'expéditeur ou le destinataire. – Défectuosité du chargement mentionné sur la LVI. – Dédouanement non réalisé par le chemin de fer. – Risque inhérent à la marchandise. – Risque découlant de l'expédition irrégulière d'objets exclus ou admis sous conditions particulières. Animaux vivants et particulièrement sans escorte.
La SNCF doit prouver le lien entre la cause et le dommage pour être exonérée.	La SNCF se dégage de sa responsabilité si elle établit que la perte ou l'avarie « a pu » résulter d'une cause particulière.

Le déclarant conserve dans tous les cas, la possibilité d'apporter une preuve contraire.

2.4 La réception de la marchandise

Les formalités imposées au destinataire pour conserver ses recours sont définies par la CIM (art. 52 et suivants).

Formalités à remplir par le destinataire des marchandises

Avaries/Manquants	Retards
Dommages apparents – Demander une copie du procès-verbal de constatation, avant acceptation de la marchandise. – Si les énonciations du procès-verbal mettent en cause la responsabilité de l'expéditeur, celui-ci peut demander une expertise judiciaire (art. 106 du Code de commerce) **Rappel :** la SNCF n'est garante du poids que si la LVI porte le timbre de pesage. **Dommages non apparents** Demander l'établissement du procès-verbal dans les sept jours qui suivent l'acceptation de la marchandise.	Mise en demeure de livrer inutile. **Mais** Réclamation dans un délai de *soixante jours* après la livraion sous peine de forclusion.

Attention : le procès-verbal est établi par les agents du chemin de fer, de façon unilatérale. Si celui-ci est de nature à incriminer l'expéditeur et à faire perdre les droits à indemnisation, le destinataire ne doit pas signer le document, ce qui équivaudrait à reconnaître la responsabilité de l'expéditeur. Il doit faire dresser une expertise judiciaire qui fixera le montant des dommages (on distingue l'expertise judiciaire demandée le plus souvent dans des cas graves, par le destinataire et réalisée par un expert judiciaire, de l'expertise amiable déclenchée par le transporteur lui-même s'il constate des dommages à l'arrivée).

Les indemnités versées sont fonction du préjudice à indemniser :

Indemnité pour perte totale ou partielle (art. 40 RU. CIM)	**Indemnité pour avarie** (art. 42 RU. CIM)	**Indemnité pour retard** (art. 43)
– Fonction de la valeur de la marchandise avec un maximum de **17 DTS** par kilo de poids brut. – Plus frais de transport et douanes. – À l'exclusion de tout autre dommage (ex.: préjudice commercial).	– Fonction de la dépréciation de la marchandise. – À l'exclusion de tout autre préjudice. – Frais de transport et douane restitués dans la mesure de la dépréciation.	Réparation du préjudice justifié dans la limite de **trois fois** le prix du transport.

De même que pour le transport routier, il est possible de faire tomber ces limites en cas de déclaration d'intérêt à la livraison, faute lourde ou dol du chemin de fer. La prescription de l'action est de un an.

Chapitre

5

La réalisation du dédouanement

Toute marchandise objet d'un échange avec un pays tiers (importation ou exportation) doit faire l'objet d'une déclaration en douane (art. 84 du Code des douanes). Le déclarant a seul la responsabilité de cette formalité, les agents en douane ne jouant qu'un rôle de conseil.

L'ensemble des opérations de dédouanement se scinde en trois aspects principaux :

– la déclaration de détail,

– la présentation des marchandises à la douane,

– l'évaluation et le paiement de la dette douanière.

Dans certains cas, des contrôles spécifiques seront exercés sur un nombre limité de marchandises afin d'exercer une surveillance accrue du commerce extérieur.

1. Le recours aux prestataires *62*
2. La déclaration de détail *62*
3. La présentation des marchandises en douane *70*
4. Évaluation et paiement de la dette douanière *70*
5. Le contrôle du commerce extérieur *74*

1. Le recours aux prestataires

Les opérateurs du commerce international peuvent s'informer et accéder à des téléservices sur le site Prodou@ne et prendre en charge eux-mêmes les opérations douanières et/ou intracommunautaires. Ils peuvent également trouver un soutien utile auprès des différentes cellules conseils de la douane dont on trouve la liste sur le site national de la douane (voir sitographie). Des documents et brochures sont téléchargeables gratuitement sur le site.

Cependant les entreprises sont nombreuses, compte tenu de la technicité et de l'évolution permanente des réglementations et des procédures, à faire réaliser ces opérations par des commissionnaires en douane agréés.

Depuis le 1er janvier 2008, le statut d'opérateur économique agréé (BOD n° 6741 du 24 décembre 2007) peut être obtenu auprès de l'administration douanière par les chargeurs ou les logisticiens. Délivré sous conditions strictes financières, fiscales, juridiques et d'accès aux écritures, il permet notamment pour les gros opérateurs d'obtenir différents niveaux de certifications :

– certification : simplification des opérations et des contrôles douaniers ;
– certification niveau 2 : sécurité/sûreté, dans le cadre de la lutte contre la menace terrorisme ;
– ou un troisième niveau cumulant les deux certifications précédentes.

Ce statut d'OEA est également synonyme de contraintes. Il n'est pas pour le moment requis pour l'octroi de procédures douanières simplifiées.

Exemple

TNT va formuler une demande pour bénéficier du statut d'opérateur économique agréé (OEA) pour toutes ses opérations de transport soumises à la législation douanière, effectuées dans les 27 pays de l'Union Européenne. Ce statut devrait permettre aux expressistes qui l'obtiennent, de bénéficier d'un traitement prioritaire aux frontières, tant en terme de délais qu'en matière de sécurité pour le fret.

Source : *Supply chain magazine* n° 466, janvier 2008.

2. La déclaration de détail

2.1 Caractère obligatoire de la déclaration

Les marchandises à destination ou en provenance d'un pays hors UE se verront par l'intermédiaire de la déclaration de détail, assigner un statut juridique précis, appelé régime douanier (voir chapitre 7).

La déclaration n'est toutefois pas requise dans les cas suivants :

– marchandises sans caractère commercial, transportées par les voyageurs ;
– biens personnels, exportés ou importés par des particuliers ;
– envois postaux dont la valeur à l'importation est inférieure à 2 300 € environ et à l'exportation inférieure à 7 600 €.

La déclaration dite de « détail » peut-être remplacée par une déclaration sommaire, dans le cadre de nouvelles procédures permettant l'accélération et la simplification des opérations (voir chapitre 6).

2.2 Le déclarant

Peut déclarer la marchandise :

– toute personne physique ou morale établie dans l'Union européenne, l'expéditeur réel ou le destinataire réel de la marchandise ;
– ou leur représentant légal ;
– ou les commissionnaires en douane agréés agissant en leur nom propre ou comme mandataire (ex. : SNCF ou Air France) ;
– ou les titulaires d'une autorisation de dédouaner (ex. : les établissements bancaires pour les produits financés par le biais d'un crédit documentaire).

Dans tous les cas le déclarant est responsable de l'exactitude des déclarations fournies et notamment de tous les éléments de droit qui serviront à établir la taxation : origine, valeur en douane, espèce tarifaire.

2.3 La procédure D48

Dans l'hypothèse où l'importateur ne peut pour une raison quelconque fournir au moment du dédouanement soit un document, soit une information devant être contenue dans la déclaration (ex. : manque le certificat d'origine), il est toutefois possible d'effectuer la déclaration et de disposer de la marchandise en utilisant la procédure D48. Le déclarant remplit ce formulaire et s'engage à produire dans un délai d'un mois le document manquant. À défaut la douane percevra le montant des taxes et des pénalités.

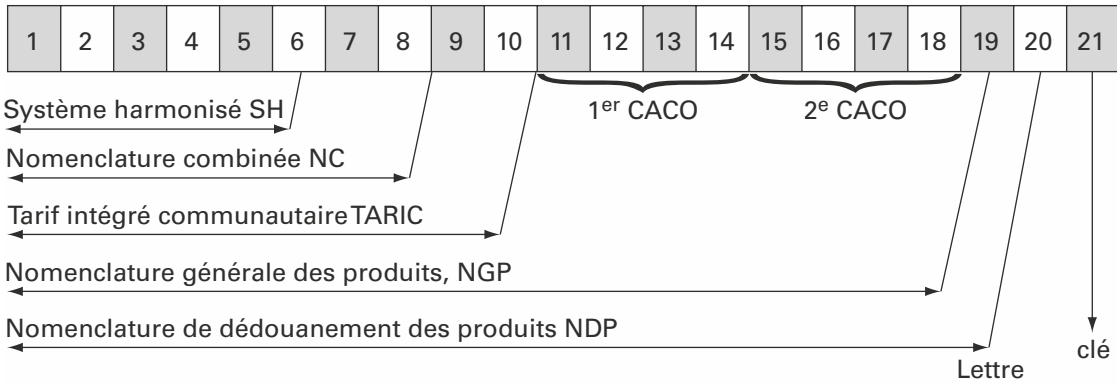
2.4 Les principaux éléments de la déclaration

La déclaration en douane contient trois éléments fondamentaux :
– l'espèce tarifaire,
– l'origine,
– la valeur.

A. L'espèce tarifaire

L'espèce tarifaire est une dénomination attribuée à chaque marchandise en fonction de ses caractéristiques propres par le tarif douanier commun, sous forme de nomenclature (10 chiffres plus le code NGP éventuellement). Celle-ci peut ensuite être complétée par un code communautaire additionnel (CACO) lorsque la réglementation l'exige.

Structure de la nomenclature



Système harmonisé	Il regroupe 90 % du commerce mondial. L'entreprise commence par déterminer la position de la marchandise dans le SH parmi 5 019 positions.
Nomenclature combinée	Elle est utilisée pour les besoins du commerce intracommunautaire et permet l'élaboration des statistiques de l'Union européenne.
Tarif intégré communautaire	Il permet d'intégrer les règlements spécifiques communautaires à l'importation.
Codes additionnels communautaires	Ils sont employés pour certains produits afin d'intégrer la réglementation non incluse dans le Taric.
Nomenclature générale des produits	Elle est utilisée pour les statistiques nationales.
Nomenclature de dédouanement des produits	Elle est utilisée pour indiquer les réglementations et taxations nationales.

La détermination de l'espèce tarifaire est indispensable pour la fixation des droits de douane ainsi que pour le contrôle du commerce extérieur. Ce numéro d'espèce peut être recherché dans le tarif douanier et permettra ensuite de consulter sur microfiches la réglementation applicable au produit.

Le tableau suivant récapitule les différentes sources documentaires :

Document	Contenu
Tarif des douanes	Le tarif comporte 21 sections. Exemple : *section 1* : animaux vivants et produits du règne animal ; *section 2* : produits du règne végétal… ; *section 20* : marchandises et produits divers. Ces sections se divisent ensuite en 97 chapitres pour l'ensemble des produits ; à chaque codification correspond le taux de droit applicable.
Tarif d'usage intégré	– Notes explicatives qui permettent de déterminer le numéro de nomenclature et de consulter le tarif. – Les microfiches reprennent la totalité des dispositions législatives et réglementaires à l'importation ou à l'exportation qui peuvent être consultés sur le site : https//pro.douane.gouv.fr onglet tarif intégré.

En cas de difficulté pour déterminer l'espèce tarifaire d'une marchandise, les opérateurs peuvent demander un avis auprès du bureau concerné sur un *formulaire RTC (demande de renseignements tarifaires contraignants)*. Cette demande accompagnée de tous les documents et échantillons nécessaires permet d'obtenir un avis qui engage l'administration des douanes sur une période de six ans. Le déclarant pourra préciser qu'il bénéficie d'un RTC au moment du dédouanement.

Cette procédure diffère du simple avis de classement qui peut être demandé à l'administration dounière sans que celle-ci s'engage.

B. L'origine

L'origine est une information nécessaire au traitement différencié de la marchandise.

Exemple

Des produits de la mer importés de Thaïlande bénéficieront d'un taux de droit de douane réduit de 6 % alors que les mêmes produits importés d'un autre pays tiers supporteront un taux de 8 %.

L'origine permet donc de déterminer :

– les taux de droits applicables à l'importation,

– les statistiques du commerce extérieur établis en fonction de critères géographiques,

– l'application des réglementations particulières et la mise en œuvre de politiques commerciales (système de préférences généralisées, accord CEE/AELE par exemple),

– notion commune d'origine.

Les États membres de l'UE ont adopté une définition commune afin d'assurer une application uniforme de la réglementation douanière et en particulier du tarif extérieur commun (TEC).

Cette définition repose sur les *articles 4 et 5 du règlement 802/68* et définit le régime de droit commun applicable à chaque fois qu'un régime préférentiel n'intervient pas (voir ci-après).

L'article 4 précise que les marchandises entièrement obtenues dans un seul pays sont originaires de ce pays. C'est le cas par exemple, des minéraux, végétaux issus du terrritoire national, des animaux nés et élevés sur celui-ci, etc.

Hormis ces cas simples, les marchandises plus élaborées font souvent intervenir plusieurs pays à différents stades de fabrication ou des éléments importés d'origine variée. Dans ce cas l'article 5 prévoit qu'une marchandise dans la production de laquelle sont intervenus des éléments de deux ou plusieurs pays, est originaire du pays où a eu lieu **la dernière transformation ou ouvraison substantielle, économiquement justifiée**, effectuée dans une entreprise **équipée** à cet effet et ayant abouti à la **fabrication d'un produit nouveau**, ou représentant un stade de fabrication important.

Ces quatre critères sont cumulatifs et doivent tous être remplis pour conférer l'origine d'un pays déterminé.

Exemple 1

Des canapés sont fabriqués en France à partir de tissus importés d'Inde, d'articles de tapissier importés de Roumanie et d'armatures fabriquées en Espagne, représentant 30 % de la valeur du produit fini.

Chaque élément constitutif a une espèce tarifaire différente de celle du produit fini. La transformation peut être considérée comme essentielle puisqu'elle a abouti à la production d'un élément totalement nouveau, ayant un usage différent des matières premières prises séparément. Elle a lieu dans une entreprise disposant des machines nécessaires à la transformation. La valeur ajoutée au produit est réelle et non négligeable. Le canapé sera donc d'origine française.

Exemple 2

On moud dans un État membre la caséine obtenue dans un pays tiers, en l'occurrence la Pologne : le triage et le conditionnement postérieurs ne constituent pas une transformation substantielle. La transformation n'est substantielle que si le produit qui en résulte présente des propriétés et une composition spécifique propre, qu'il ne possédait pas avant transformation ou ouvraison. De fait, la mouture de la caséine n'entraîne pas de modification qualitative importante.
Arrêt du 26/01/77, Gesellschaft für veberseehandel Gmbh/Handelskammer Hamburg.

En pratique, l'espèce tarifaire obtenue est **différente** pour le produit fini de celles des éléments utilisés pour la fabrication, à quelques exceptions près, déterminées par le RPO (règlement particulier sur l'origine).

Exemple 3

Une entreprise française importe des peaux de moutons brutes non délainées d'Amérique du Sud. Elle les réexporte, après délainage, vers l'Espagne où elles seront utilisées dans la fabrication de vêtements. Ces produits seront-ils considérés comme d'origine française ou argentine?

Pour répondre à cette question, il faut rechercher le numéro de position tarifaire du produit avant et après transformation et consulter le règlement particulier sur l'origine (RPO) édité par les douanes.

La position du SH des peaux brutes d'ovin est : 41 02 10.

La position du SH des peaux délainées est : 41 02 29.

La consultation du RPO indique « ouvraison ou transformation conférant le caractère originaire : délainage des peaux d'ovins ».

Bien qu'il n'y ait pas de changement de position tarifaire, il faut tenir compte de la transformation prévue par le règlement qui considère le délainage comme une opération de transformation conférant un changement d'origine. L'origine du produit sera donc française.

a. Origine préférentielle

Certains accords entre l'Union européenne et un pays ou groupe de pays retiennent des définitions préférentielles de l'origine. Ces accords permettent la mise en place de relations privilégiées en octroyant notamment des taux de droits réduits et en retenant comme origine le pays où a eu lieu la dernière transformation suffisante. Il faut alors que la position tarifaire du produit intial diffère de celle du produit obtenu (quatre premiers chiffres).

Il faut noter pourtant certaines exceptions à cette règle.

b. Attribution de l'origine

L'attribution de l'origine se fait sous deux conditions :

– il faut justifier de l'origine par un « certificat d'origine » dont la forme peut varier. Ils sont établis par les chambres de commerce, les services douaniers étrangers, ou tout autre organisme dont l'autorité est suffisante ;
– les produits originaires doivent être transportés directement du pays d'origine au pays de destination, cette condition admettant toutefois le transbordement ou l'entreposage sous douane dans des pays intermédiaires.

Remarque

Les produits mis en libre pratique bien qu'assimilés à des produits communautaires et pouvant circuler librement sur le territoire de l'UE, ne perdent pas pour autant leur origine initiale qui continue d'être mentionnée sur la déclaration en douane et les documents commerciaux.

Documents justifiant de l'origine des produits

Pays concernés	Documents
Turquie	ATR 1 si transport direct, ATR 3
AELE et autres pays partenaires	Certificat de circulation des marchandises EUR 1 EUR 2 en cas d'envois postaux
Pays en développement	Certificat d'origine modèle A ou document APR en cas d'envois postaux < 3 000 €

C. La valeur en douane

La valeur en douane est le troisième élément clé pour l'application des mesures douanières et notamment pour l'opération de taxation. Elle sera également utile pour la mise en œuvre de cautions dans le cadre des régimes douaniers, et déterminera l'application éventuelle de mesures de contrôle du commerce extérieur.

Depuis le 1er janvier 99, les entreprises peuvent faire leur déclaration en euros et faire apparaître toutes les valeurs en euros : valeur facture, **valeur en douane** et calcul de la liquidation douanière (voir paragraphe 3.1)

a. La valeur en douane à l'exportation

La valeur en douane à l'exportation est appréciée hors taxes, au point de sortie du territoire national, majoré le cas échéant, des frais de transport jusqu'à la frontière.

Concrètement, la valeur en douane variera en fonction du mode de transport utilisé :

Mode de transport	Valeur à déclarer
Transport par voie maritime	Montant FOB, port d'embarquement convenu
Transport par voie terrestre ou voie fluviale	Montant DAF, franco frontière française
Transport par voie aérienne	Montant FCA, aéroport de départ

b. La valeur en douane à l'importation

Elle résulte du règlement communautaire **1224/80** et des articles **26 à 36 du Code des douanes**.

Le territoire douanier considéré est celui des quinze États membres de l'Union européenne.

La valeur en douane est appréciée au **lieu d'introduction dans l'UE**. Elle résulte dans la majorité des cas, de la **valeur transactionnelle** (montant de la facture du fournisseur) à laquelle on ajoute ou on retranche certains éléments.

Les deux tableaux qui suivent, précisent ces notions.

Détermination du lieu d'introduction (article 14 du règlement)

Mode de transport	Lieu d'introduction	Exemples
Transport par voie maritime	Port de débarquement ou de transbordement.	Une marchandise est acheminée depuis New York jusqu'au Havre. Le lieu d'introduction est Le Havre. Une marchandise débarquée au Pirée (Grèce) est acheminée directement par route, en empruntant les territoires de pays tiers, pour être livrée en France. Le point d'entrée est le Pirée.
Transport par voie maritime puis fluviale sans transbordement	Premier port situé en amont du fleuve ou du canal où les marchandises peuvent être déchargées.	Marchandise acheminée par le Havre jusque Rouen où elles sont déchargées.
Transport par fer, route ou par fleuve	Premier bureau de douane.	Marchandise acheminée par la route depuis la Pologne, avec transit par les Républiques tchèque et slovaque, puis l'Allemagne. Le point d'introduction est la frontière germano-tchèque.
Transport par avion	Lieu de franchissement de la frontière de l'UE.	Importation de Santiago jusqu'à Paris : la valeur du fret aérien correspondant à la partie non communautaire du trajet sera inclus dans la valeur en douane (soit 95 % ici). (Le règlement 3 579/85 fixe le pourcentage de fret aérien à incorporer dans la valeur en douane en fonction des aéroports de départ et d'arrivée.)

Détermination de la valeur transactionnelle

Éléments à retrancher (si toutefois ils sont distincts)	Éléments à rajouter (si toutefois ils ne sont pas déjà inclus dans le prix)
Frais postérieurs à l'importation, (transport, assurances, travaux, installations, montage etc.).	Coût des contenants, des emballages, la valeur des produits et services fournis directement ou indirectement par l'acheteur (outils, matrices, moules, travaux d'ingénierie, de design… effectués en dehors de l'UE).
Droits de douane et taxes, frais de dédouanement.	Commissions à la vente.
Commissions à l'achat.	Frais de courtage payés par l'acheteur.
Droits de reproduire dans le pays d'importation.	Redevances et frais de licence.
	Frais de transport et d'assurance, frais de chargement et de manutention liés au transport jusqu'au lieu d'introduction dans l'Union.
Intérêts pour paiement différé de la marchandise.	La part des produits de la revente des marchandises, qui reviendra au vendeur (partage des bénéfices par exemple entre l'importateur et le distributeur qui vend sur les marchés européens et l'exportateur localisé dans un pays tiers).
Remises et réductions de prix.	

Exemple 1

Contrat CIF Le Havre : importation de parapluies en provenance de Chine populaire, pour 8 100 USD (1 EURO = 0,9290 USD). Le taux de droits de douane est de 8 %.

Détermination de la valeur en douane : CIF inclut (outre le prix de la marchandise) les frais de transport et d'assurance jusqu'au Havre, lieu d'introduction dans la communauté.

La valeur en douane est donc 8 100 : 0, 929 = 8 719,05 €.

Les droits de douane sont de 8 719,05 3 8 % = 697,53 €.

Exemple 2

Contrat CPT ST Germain : importation d'acier laminé en grande quantité pour une valeur facturée de 152 891 €. Le parcours total est de 1 756 km, dont 230 sur le territoire national. Le taux de droits de douane est de 3,2 %.

Détermination de la valeur en douane : CPT est un incoterm de vente au départ et comprend (outre la valeur de la marchandise) les frais de dédouanement au départ et les frais de transport jusqu'au lieu indiqué, ici Saint-Germain (prix du transport pour la partie française 6 564 €). Il ne comprend pas l'assurance des marchandises transportées (345 € pour la totalité du parcours).

Le trajet par route emprunte le territoire autrichien, puis suisse. Le lieu d'introduction en UE est donc la frontière franco-suisse. On doit enlever du montant CPT le coût du transport sur le territoire national et y ajouter le coût de l'assurance pour la partie non européenne, ce qui donne :

$$- 152\,891 - 6\,564 + \frac{(345 \times 1\,526)}{1\,756} = 146\,626{,}81\ €$$

– les droits de douane sont de : 146 626,81 × 3,2 % = 4 692 €.

Dans certains cas lorsque la valeur transactionnelle ne peut être retenue pour le calcul de la valeur en douane, des méthodes de substitution sont utilisées[1].

Notons que les valeurs prises en compte, lorsqu'elles sont libellées en devises, doivent obligatoirement être converties en francs français. Le cours de conversion retenu est celui en vigueur au moment du dédouanement. Pour les principales devises, ce cours est publié au *Journal officiel* de la Banque de France constatant le taux de l'avant-dernier mercredi du mois précédent, et valable pour toutes les déclarations du mois entier suivant.

c. La justification de la valeur

L'importateur doit en général, lorsqu'il effectue sa déclaration, justifier la valeur en douane en présentant la facture commerciale accompagnée le plus souvent de tous les éléments permettant l'établissement de la valeur en douane. Ces éléments sont repris dans un formulaire spécial appelé DV1.

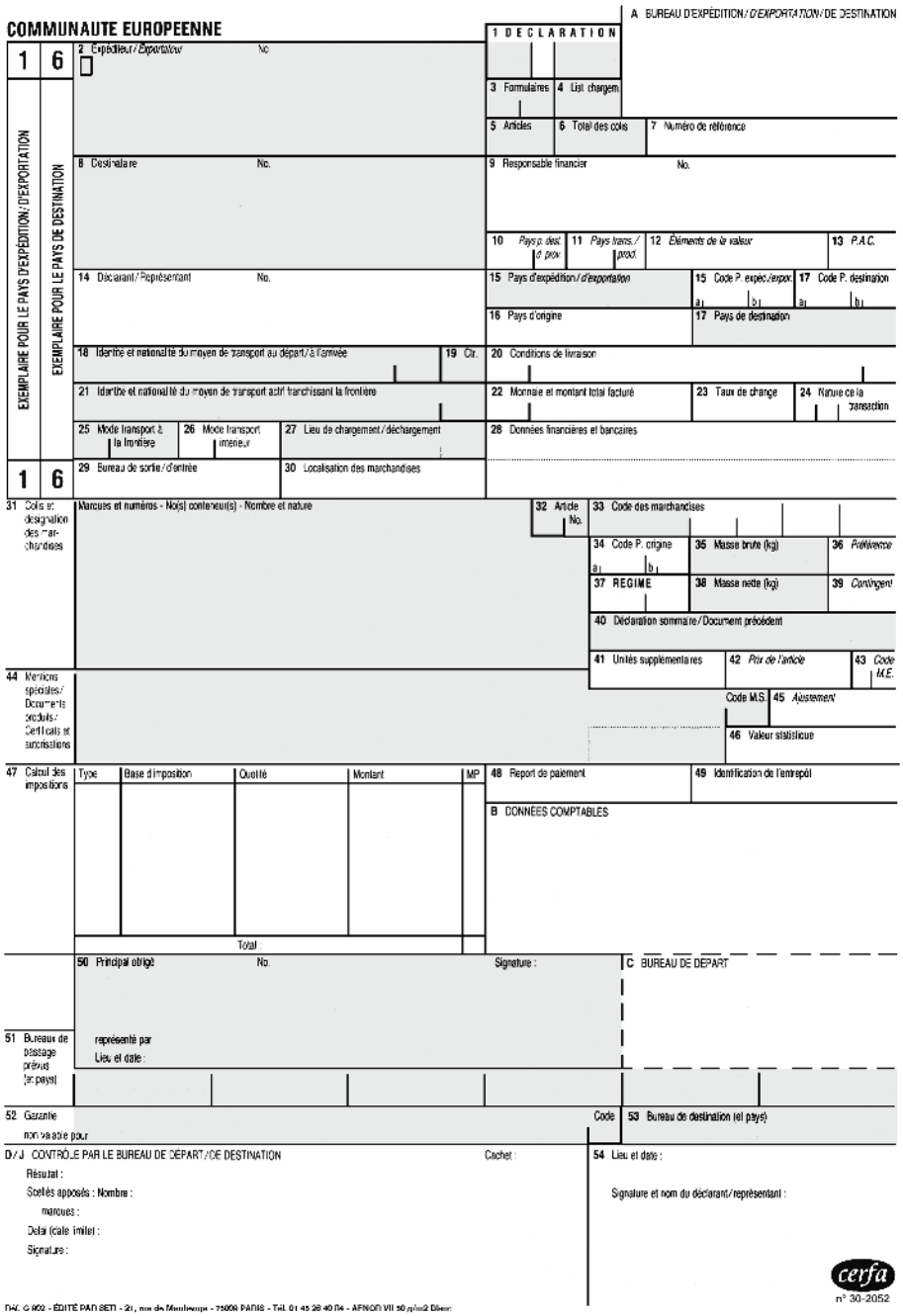
Toutefois, ce formulaire n'est pas exigé lorsque la valeur transactionnelle ne peut s'appliquer ou lorsque le montant de marchandise est de faible valeur (inférieure à 5 000 €) ou lorsque la nature du régime douanier ou le souci de simplification de certaines procédures ne le justifient plus.

2.5 Le Document Administratif Unique

Le support de la déclaration est le document administratif unique, DAU, mis en place en 1988 et en vigueur dans les Etats membres de l'UE pour tous leurs échanges avec les pays tiers. Les pays de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse), les DOM français, les îles finlandaises d'Aland, Anglo-Normandes, Canaries et l'île de Man, ainsi que les pays en accord douanier avec l'UE : Andorre et Saint-Marin.

Une déclaration administrative unique informatisée a été mise en place en janvier 2007 et a fait l'objet d'une simplification (certaines cases ne sont plus servies) et d'une modification de certains codes afin de faciliter la mise en place de e-procédures. Ces modifications et ces codes peuvent être consultés sur le site web national : http://www.douane.gouv.fr (consultez « l'espace entreprise », rubrique nouveau DAU 2007).

1. Pour connaître ces méthodes de substitution dans le détail, consulter le Lamy *Transport et douane*, tome 2.



COMMUNAUTE EUROPEENNE

A BUREAU D'EXPÉDITION/D'EXPORTATION/DE DESTINATION

1 DECLARATION

1 6 — EXEMPLAIRE POUR LE PAYS D'EXPÉDITION/D'EXPORTATION — EXEMPLAIRE POUR LE PAYS DE DESTINATION

2 Expéditeur/Exportateur No

3 Formulaires | 4 List. chargem.

5 Articles | 6 Total des colis | 7 Numéro de référence

8 Destinataire No.

9 Responsable financier No.

10 Pays p. dest. d. prov. | 11 Pays trans./prod. | 12 Éléments de la valeur | 13 P.A.C.

14 Déclarant/Représentant No.

15 Pays d'expédition/d'exportation | 15 Code P. expéd./expor. a b | 17 Code P. destination a b

16 Pays d'origine | 17 Pays de destination

18 Identité et nationalité du moyen de transport au départ/à l'arrivée | 19 Ctr.

20 Conditions de livraison

21 Identité et nationalité du moyen de transport actif franchissant la frontière

22 Monnaie et montant total facturé | 23 Taux de change | 24 Nature de la transaction

25 Mode transport à la frontière | 26 Mode transport intérieur | 27 Lieu de chargement/déchargement

28 Données financières et bancaires

1 6

29 Bureau de sortie/d'entrée | 30 Localisation des marchandises

31 Colis et désignation des marchandises — Marques et numéros - No(s) conteneur(s) - Nombre et nature

32 Article No.

33 Code des marchandises

34 Code P. origine a b | 35 Masse brute (kg) | 36 Préférence

37 REGIME | 38 Masse nette (kg) | 39 Contingent

40 Déclaration sommaire/Document précédent

41 Unités supplémentaires | 42 Prix de l'article | 43 Code M.E.

44 Mentions spéciales/Documents produits/Certificats et autorisations

Code M.S. | 45 Ajustement

46 Valeur statistique

47 Calcul des impositions — Type | Base d'imposition | Quotité | Montant | MP

Total :

48 Report de paiement | 49 Identification de l'entrepôt

B DONNÉES COMPTABLES

50 Principal obligé No. Signature :

C BUREAU DE DÉPART

51 Bureaux de passage prévus (et pays) — représenté par — Lieu et date :

52 Garantie non valable pour — Code

53 Bureau de destination (et pays)

D/J CONTRÔLE PAR LE BUREAU DE DÉPART/DE DESTINATION — Cachet :

Résultat :

Scellés apposés : Nombre :

marques :

Délai (date limite) :

Signature :

54 Lieu et date :

Signature et nom du déclarant/représentant :

cerfa n° 30-2052

DAU G 902 - ÉDITÉ PAR SETI - 21, rue de Maubeuge - 75009 PARIS - Tél. 01 45 26 40 04 - AFNOR VII 50 g/m2 Dieux

Il est constitué d'une liasse de *huit feuillets* dont l'utilisation peut être fragmentée.

Exemple

– Exportation définitive à destination d'un pays tiers (feuillets 1, 2, 3).
– Importation en provenance d'un pays tiers (feuillets 6, 7, 8).
– Exportation plus importation avec transport aérien (feuillets 1, 2, 3 et 6, 7, 8).

En cas de procédure informatisée, le DAU est édité en deux liasses de quatre exemplaires. Chaque exemplaire a une double utilisation.
– premier exemplaire numéroté 1/6 ;

– deuxième exemplaire numéroté 2/7 ;
– troisième exemplaire numéroté 3/8 ;
– quatrième exemplaire numéroté 4/5.

Le DAU doit être établi pour chaque opération conformément au cadre de la procédure utilisée (voir chapitre 6).

3. La présentation des marchandises en douane

3.1 La compétence des bureaux de douane

Hormis certaines marchandises spécifiques (cuirs, bijoux, œuvres d'art, etc.), tous les bureaux de douane sont ouverts aux marchandises sous réserve de leur compétence fonctionnelle. Ainsi, à l'importation, le dédouanement peut être réalisé dans n'importe quel bureau de la communauté. L'entreprise est donc libre de choisir le lieu du dédouanement.

Exemple

Une marchandise coréenne débarque à Anvers. Elle est destinée au marché allemand. Le déclarant allemand aura le choix entre faire réaliser le dédouanement à Anvers auquel cas la marchandise voyagera sans formalité jusqu'au lieu de destination finale, ou dédouaner la marchandise à l'arrivée en Allemagne ce qui implique l'utilisation d'un régime de transit pour le trajet Anvers/lieu de livraison (voir chapitre 7 Les régimes de transit).

À l'exportation, par contre, l'exportateur doit obligatoirement dédouaner la marchandise dans l'État membre de départ où il est établi.

3.2 Les délais de dédouanement

À l'exportation, les marchandises doivent être déclarées immédiatement à leur arrivée au bureau de douane. À l'importation, la déclaration doit être faite dans un délai d'un jour franc (hors dimanche et jours fériés) après l'arrivée des marchandises au bureau de douane.

Néanmoins, certaines procédures octroyées sous conditions par la Douane, permettent aux entreprises d'assouplir les modalités de dédouanement des marchandises (voir à ce propos procédure de déclaration simplifiée – PDS – et procédure de dédouanement à domicile – PDD – et procédure de dédouanement expresse – PDE, chapitre 6).

Notons enfin que toute opération de transport, quelle que soit la procédure de dédouanement retenue doit donner lieu à la production d'une déclaration sommaire dès l'arrivée des marchandises sur le territoire de l'UE (y compris les dimanches et jours fériés). Cette déclaration sommaire correspond à la conduite et à la mise en douane des marchandises qui doivent être distinguées de la procédure utilisée. Le manifeste (transport aérien et maritime) ou un exemplaire du document de transport remis dans les 24 heures à la douane remplit ce rôle.

4. Évaluation et paiement de la dette douanière

Depuis le 1er janvier 1999, les entreprises et les commissionnnaires en douane font leur déclaration en euros.

Rappel : seuls les produits « importés » au sens strict peuvent supporter des droits de douane. Les échanges entre pays membres de l'UE font l'objet d'une réglementation spécifique d'ordre fiscal pour l'essentiel (voir chapitre 8) depuis le 1er janvier 1993.

Le règlement 2144/87 applicable depuis le 1er janvier 1989, assure une application uniforme des principes de naissance, détermination et extinction de la dette dans toute l'UE. Le Code des douanes prévoit certaines possibilités de report de paiement.

4.1 Définition et naissance de la dette douanière

Le terme « dette douanière » désigne l'ensemble des sommes qui sont perçues par la douane à l'importation, de façon exceptionnelle à l'exportation.

La dette naît :

– du fait de la mise en libre pratique de la marchandise (voir chapitre 7) sur le territoire de l'UE ;

– du fait du placement sous le régime de l'admission temporaire en exonération partielle des droits ;

– du fait d'une introduction irrégulière sur le territoire communautaire ;

– du fait de l'introduction de marchandises prohibées ou faisant l'objet de restrictions.

La dette douanière devient ensuite exigible dès l'enregistrement de la déclaration. C'est également cette date que l'on retiendra pour la détermination des taux applicables.

4.2 Les droits et les taxes à acquitter

Il est important pour l'importateur de déterminer le coût de revient total de son importation, ce qui concrètemnt l'oblige à prévoir le montant de la dette douanière.

A. La détermination des droits de douane

Les droits de douane sont dus si les produits sont originaires d'un pays tiers. Le tarif douanier commun s'applique de façon uniforme quel que soit le point d'introduction dans l'UE. Toutefois, certains accords préférentiels avec des pays ou groupes de pays permettent l'application de droits réduits voir nuls.

Enfin, des régimes transitoires mis en place avec les derniers pays ayant intégré l'UE prévoient le paiement de droits résiduels.

L'espèce tarifaire, l'origine et la valeur en douane permettent de déterminer le montant de ces droits. Ceux-ci sont calculés « ad-valorem » dans la majorité des cas.

Exemple

Une entreprise lilloise a le choix entre trois fournisseurs de petit outillage. Après s'être renseignée sur les taux applicables, elle est en mesure de comparer les différents coûts de revient :

Valeur transactionnelle	Offre 1 : Danemark 1 830 € FCA Copenhague	Offre 2 : États-Unis 2000 USD* soit 2 242,15 € CIP Roissy (dont 150 € F correspondant au survol du territoire de l'UE, transport et assurance)	Offre 3 : Turquie 1 784 € DDU Lille
Transport international ou national	76 €	30,5 € Roissy à Lille	114 € dont 38 € en UE
Taux des droits de douane	(échange intracommunautaire non soumis à droits de douane)	12 %	4 % en vertu d'accords préférentiels
Valeur en douane	–	2 092,15 €	1 784 – 38 = 1 746 €
Montant des droits théoriques	–	2 092,15 × 12 % = 251,06 €	1 746 × 4 % = 69,84 €
Coût de revient de l'importation	1 906 €	2 242,15 + 30,5 + 251,06 = 2 523,71 €	1 784 + 69,84 = 1 853,84 €

* € = 0,892 USD

Cette comparaison volontairement simplifiée permet de montrer l'incidence du tarif extérieur commun et des accords préférentiels avec certains pays. Dans ce cas, l'importateur ne réalise pas d'économie en achetant au fournisseur américain dont l'offre est *a priori* la moins chère et la plus complète par rapport au fournisseur danois (incoterm CIP). La proposition turque reste la plus intéressante tant que l'on peut bénéficier de droits réduits dans le cadre d'un contingent tarifaire.

B. La détermination des taxes parafiscales

Les taxes parafiscales ont pour but la protection des industries nationales (exemple : taxe parafiscale sur les produits de la pêche, sur les produits forestiers, sur les produits textiles). Elles sont calculées sur la valeur de la marchandise importée, appréciée dans la plupart des cas, au lieu d'introduction sur le territoire national.

Elles sont elles-mêmes ensuite soumises à TVA.

C. La détermination de la TVA

Rappel : les obligations fiscales en matière de TVA dans les échanges intra-communautaires sont de nature spécifique et développées au chapitre 8.

a. Principe

Les marchandises introduites dans l'Union européenne ou devant être versées sur le marché national doivent acquitter la TVA. Il en est de même pour les marchandises placées sous régime d'admission temporaire en exonération partielle de droits de douane (voir section 4.2). La TVA est perçue en même temps que les droits de douane et éventuelles autres taxes. Elle figure sur le DAU (voir document page 69).

b. Assiette de la TVA (art. 292 du CGI)

Elle reprend la valeur en douane, augmentée de toutes les impositions connexes à l'importation, plus tous les frais accessoires à la marchandise jusqu'au **premier lieu de destination** sur le territoire national (règlement 1224/80), ou **première rupture de charge**, diminuée des réductions de prix acquises au moment de l'importation.

Remarque

Le premier lieu de destination est celui indiqué sur le document de transport international.

En cas de régime de transit, le lieu à retenir est celui du dédouanement à condition qu'il soit au-delà du lieu de destination.

Exemple

Marchandise débarquée à Anvers en fin de transport maritime, et dédouanée à Boulogne-sur-Mer : dans ce cas le lieu à retenir est Boulogne où prend fin le régime de transit.

Valeur en douane

+	–
• Droits de douanes, prélèvements et autres taxes. • Frais accessoires : frais de commission, de transport, d'emballage, d'assurance (sous réserve de l'application des régimes de transit, voir chapitre 7). • Frais relatifs aux opérations de dédouanement : honoraires des commissionnaires en douane, magasinage, manutention (pour peu qu'ils interviennent avant le 1er lieu de destination ou de rupture de charge).	• Tous les rabais ou réductions de prix obtenus au moment de l'importation. • Les frais postérieurs au dédouanement.

Exemple

Une société lyonnaise achète des composants électroniques, acheminés par bateau jusqu'à Marseille, où la marchandise sera dédouanée. Sachant que le montant de la facture est de 17 000 € FOB Osaka, que le taux de droit de douane est de 12 %, que le post-acheminement s'élève à 762 € et que le fret maritime est de 3 200 €, calculez le montant de TVA.

– Valeur en douane :	20 200 €
– Droits de douane :	2 424 €
– Assiette de TVA :	22 624 €
– TVA 19,6 % :	4 434,31 €
Total des taxations :	6 858,30 €

Le post-acheminement intervient après le dédouanement de la marchandise, il sera taxé à part comme pour une vente nationale.

Dans certains cas les importateurs peuvent réaliser leurs achats en franchise de TVA, sous couvert AI2.

D. Les droits antidumping

Il arrive que des importations en provenance de certains pays soient pratiquées à des prix anormalement bas. Pour protéger le marché européen d'une concurrence jugée déloyale, la Commission européenne peut décider d'instaurer des droits antidumping ou compensateurs sur des produits en particulier. Ces droits font l'objet d'une publication au *Journal officiel* qui, avec les organismes agricoles, compétents (OFIVAL, Office national interprofessionnel des céréales, etc.) fournissent le montant des prélèvements en vigueur. Ils sont calculés sur la valeur en douane et acquittés au moment de la mise en libre pratique.

E. Les prélèvements agricoles

Certains produits agricoles achetés hors UE à des prix bas supportent lors de leur importation des prélèvements destinés à compenser la différence de prix entre le cours du marché mondial et le cours en vigueur dans l'UE.

F. Les droits d'accises

Les droits d'accises sont perçus sur certains produits spécifiques lors de la mise à la consommation (alcools, tabac, huiles minérales, produits pétroliers…). Ils sont fixés en écu en fonction d'une quantité ou perçus *ad valorem*. Ils sont ensuite incorporés dans l'assiette de TVA. Depuis le 1er janvier 1993, les produits soumis à accises dans le cadre de l'UE doivent circuler en « acquitté » les droits ayant été versés dans le pays de départ. Seuls quelques opérateurs agréés bénéficient d'un système de suspension jusqu'au moment de la livraison.

G. Les valeurs statistiques

Les valeurs statistiques apparaissent sur le DAU (case 46).

À l'importation, c'est la valeur franco-frontière française, constituée de la valeur en douane augmentée des frais d'assurance et de transport, jusqu'au point d'entrée sur le territoire national.

À l'exportation, c'est la valeur de la marchandise au point de sortie du territoire national, non compris le montant des taxes intérieures.

Ces valeurs sont retenues dans l'établissement des statistiques du commerce extérieur.

4.3 Les modalités de paiement

En principe, la dette douanière[1] est exigible dès l'enlèvement de la marchandise. Cependant deux facilités sont offertes au redevable qui peuvent être cumulées :

1. Paiement par chèques ou espèces. Au-delà de 1 500 euros un chèque de banque peut être exigé.

– le **crédit de droits** permet de différer le paiement de quatre mois. Les droits et taxes seront majorés d'un taux d'intérêt lié au taux d'escompte de la Banque de France et d'une remise spéciale. L'importateur doit être cautionné. Le paiement s'effectue sous la forme de billets à ordre payables à l'échéance ;
– le **crédit d'enlèvement**[1] permet au redevable de retirer sa marchandise au fur et à mesure des vérifications sans qu'il ait à s'acquitter au coup par coup de sa dette. Le montant de la liquidation est inscrite sur un registre et l'importateur s'engage à règler dans un délai de 30 jours à compter de cette inscription. Il doit aussi mettre en place une soumission cautionnée et payer une **remise de 1 pour 1 000** de la somme due.

Exemple

Importation de poisson surgelé le 15 mars de l'année N.

Première étape : recherche de tous les éléments nécessaires à la déclaration

Origine : Viêtnam ;

Espèce : 030420970900X

Valeur : 3 300 € CIF Marseille.

La consultation du tarif douanier et des microfiches indique un taux de droit de 15 %, une TVA réduite de 5,5 %, et une taxe parafiscale sur les produits de la pêche calculée sur la valeur appréciée au lieu d'introduction sur le territoire métropolitain, au taux de 2,62 pour mille.

Deuxième étape : établissement de la déclaration de détail sur DAU (feuillets 6, 7, 8) et calcul de la liquidation douanière, le dédouanement ayant lieu à Marseille :
– montant des droits sur valeur CIF : 495,08 € ;
– montant de la taxe parafiscale sur valeur de la marchandise appréciée à son entrée sur le territoire français (valeur CIF) : 8,65 € ;
– montant de la TVA perçue par la douane : (3 300 + 495,08 + 8,65) × 5,5 % = 209,21 €.

Troisième étape : enlèvement de la marchandise après paiement de la dette soit 1 208,02 € le 15 mars ; ou enlèvement immédiat et paiement différé au 15 août si l'entreprise bénéficie à la fois d'un crédit de droit et d'un crédit d'enlèvement.

5. Le contrôle du commerce extérieur

La règle veut que la plupart des marchandises soient libérées et ne subissent aucun contrôle particulier.

Cependant quelques mesures spécifiques subsistent :
– marchandises surveillées : leur commerce est libre mais surveillé. Il faut donc produire une DE (déclaration d'exportation) ou une DI (déclaration d'importation) visée par le SETICE (service des titres du commerce extérieur, situé à Paris) ou sans visa préalable (contrôle *a posteriori*) ;
– marchandises prohibées : l'exportation doit être accompagnée d'une *licence 02* (obtenue auprès du SETICE, valable un an). Les importations sont soient totalement interdites, soit soumises à l'obtention de documents spéciaux ;
– marchandises contingentées : d'origine pays tiers elles font l'objet de contingents quantitatifs autorisant leur importation tant que le plafond autorisé n'est pas atteint. Il faut donc obtenir *une licence d'importation, formule AC*, valable 6 mois à compter de sa date de délivrance, auprès du SAFICO (service des autorisations financières et commerciales de la direction générale des douanes) ;
– autres cas : des règles particulières concernent les produits à haute technologie et permettent le contrôle de la destination finale (CDF), certains produits sont soumis à contrôle sanitaire et phytosanitaire, enfin certains produits obéissent à une réglementation particulière (vins, médicaments, etc.).

1. Les produits pétroliers importés bénéficieront d'une réduction de la redevance de 1 pour 1 000 puis de leur suppression. De plus, le report de paiement de la TVA ne nécessite plus de caution et le paiement lui-même pourra être effectué à une échéance unique mensuelle.

Enfin, il faut rappeler que le recours aux **instruments tarifaires** contribue à la surveillance du commerce extérieur.

Les **droits antidumping** ont pour objet de lutter contre une concurrence déloyale (voir partie 3).

Certaines **règles d'origine** préférentielle permettent d'appliquer des taux réduits ou zéro au produit importé (système des préférences généralisées). Des **contingents tarifaires** permettent également l'application de taux préférentiels dans la limite d'une certaine quantité de marchandises importées. Ces contingents sont fixés pour l'année pour l'ensemble de l'UE. Lorsqu'ils sont épuisés, on rétablit le taux normal.

Chapitre

6

Les nouvelles procédures de dédouanement

Pour garantir le respect de toutes les obligations en matière de dédouanement, le déclarant doit respecter une procédure qui informe du régime douanier assigné aux marchandises (voir chapitre 7).

La procédure de droit commun peut à certains égards sembler lourde et mal adaptée à une bonne gestion des flux logistiques. C'est pourquoi la douane peut accorder aux entreprises qui en font la demande l'utilisation de procédures simplifiées. Dans ce cas, les obligations du déclarant sont de nature contractuelle et reprises dans l'autorisation délivrée par la douane.

L'informatisation et la mise en place d'une plateforme douanière appelée Prodou@ne, a permis de remplacer le système SOFI (système d'ordinateur pour le traitement du fret inteenational) permettent la sécurisation et la dématérialisation des déclarations en douane. De même, la déclaration type « papier » archaïque, doit disparaître.

1. La procédure de droit commun *78*

2. Les procédures simplifiées de dédouanement *79*

3. Les téléprocédures *81*

1. La procédure de droit commun

Elle prévoit des délais de dédouanement très courts et l'utilisation du document administratif unique (voir section 3.2 p. 70). Le déclarant doit fournir également un certain nombre de documents d'accompagnement.

La procédure peut être soit manuelle soit informatisée.

1.1 Les documents d'accompagnement de la déclaration en douane

Ce sont :

– la **facture commerciale** contenant toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lien contractuel entre acheteur et vendeur ;
– les **titres de transport** (connaissement maritime, lettre de transport aérien, feuille de route) rendant compte des conditions du transport (port payé ou port dû) ;
– la **liste de colisage** permettant la vérification des marchandises par le destinataire, le transporteur ou la douane ;
– d'autres documents peuvent se révéler nécessaires : licence d'importation ou d'exportation, certificats d'origine, sanitaires ou phytosanitaires, certificats de circulation, DV1 pour les importations supérieures à 3 000 €.

Dans son intérêt le déclarant doit veiller à la conformité de ces documents pour ne pas allonger inutilement les délais de dédouanement. L'exportateur doit lui aussi veiller à fournir la totalité des documents réclamés par son client.

Rappel : lorsqu'un document est manquant, on peut utiliser la procédure D48 qui évitera l'immobilisation de la marchandise en douane (voir section 2.3 p. 63).

1.2 La procédure manuelle ou informatisée

La procédure informatisée représente plus de la moitié des opérations. Elle permet au déclarant de saisir sur un terminal d'ordinateur, le contenu de sa déclaration, au moyen d'un «état de codage». Le système effectue un certain nombre de contrôle puis affiche le « devis » de l'opération : montant des droits à acquitter, documents à produire. En se connectant directement sur Prodou@ne avec login et mot de passe, l'entreprise effectue ses déclarations en ligne et de façon tout à fait sécurisée.

Le déclarant validera ensuite la déclaration, ce qui équivaut à son enregistrement. La déclaration est alors datée et affectée d'un contrôle douanier : contrôle physique de la marchandise (circuit 1), contrôle des documents (circuit 2), ou édition du bon à enlever (BAE) (circuit 3).

1.3 Les fonctionnalités de Prodou@ne

Le portail de la douane permet d'accéder à des téléservices présentés en partie 3 de ce chapitre ainsi que des outils.

Outils	Contenus
Statistiques	**Chiffres du commerce extérieur** accessible gratuitement en grande partie et sur abonnement annuel pour des données plus fines **Statistiques NC8**, accessible à tous sur la base du numéro de nomenclature à 8 chiffres

Outils	Contenus
Informations techniques et réglementaires	**Taric** Europa : à partir d'un code à 10 chiffres, possibilité de consulter en fonction des pays d'origine ou de destination, les droits de douane et la réglementation applicable au produit **Tarif intégré** : mise à disposition en ligne des codes Taric et NGP (Nomenclature Générale des Produits) contenus dans les anciennes microfiches. L'ensemble des dispositions légales et réglementaires sont donc accessibles **Consultation des quotas** : suivi des contingents tarifaires disponibles par produit **Consultation des taux de change** : taux en vigueur pour le calcul de la valeur en douane **Informations accises** : droits spécifiques applicables aux produits pétroliers, alcools, métaux précieux etc.
Échanges intra UE	TVA intracommunautaire DEB : réaliser la DEB de façon dématérialisée après avoir obtenu un certificat de sécurité

2. Les procédures simplifiées de dédouanement

Environ 48 % des dédouanements utilisent des procédures simplifiées, placées sous convention avec la douane.

2.1 La procédure de déclaration simplifiée (PDS)

Cette procédure permet de disposer de la marchandise dans les meilleurs délais sans attendre que la totalité des formalités douanières soit accomplie. Les déclarants déposent une déclaration incomplète DSI à l'import, DES à l'export. Ils régularisent par une déclaration complémentaire globale (DCG).

Les opérateurs ont également la possibilité de fournir les informations nécessaires aux douanes avant l'arrivée de la marchandise et accélèrent ainsi les éventuels contrôles. Les déclarations anticipées peuvent être transmises par informatique ou télétransmission (DSAI à l'import, DSAE à l'export).

Voir tableau page suivante.

2.2 La procédure de dédouanement à domicile (PDD)

Elle permet de réaliser les opérations de dédouanement dans les locaux de l'entreprise 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, sans information préalable du service des douanes sauf :

– pour les marchandises placées sous scellés à l'importation ;

– pour les marchandises sensibles à l'exportation, ou les marchandises placées sous régime économique.

Les déclarations, sous forme de DAU incomplet sont simplifiées (DIS et DAS). La régularisation intervient ensuite sous forme de déclaration complémentaire globale (DCG).

Remarque

Les entreprises bénéficiaires de la PDD doivent quant à elles constituer des magasins et aires de dépôt temporaire (MADT) où les marchandises seront constituées. Aucune caution n'est requise.

2.3 La procédure de dédouanement à domicile à domiciliation unique (PDU)

Dans le cadre de la PDD, les entreprises qui réalisent des opérations douanières sur le territoire national et à partir de différents sites (filiales et même, partenaires indépendants) peuvent demander le bénéfice d'une domiciliation unique. L'entreprise peut choisir son bureau de rattachement ou celui dans la zone duquel sont acheminées des marchandises ou celui qui reçoit les déclarations complémentaires globales. Cette approche suppose :

– un accès en temps réel aux différentes informations (comptabilité matière par exemple) ;

– un représentant mandaté sur chaque site ;

– une convention unique élaborée par tous les bureaux concernés.

Le bureau de domiciliation unique (PDU) est responsable de la centralisation des formalités et de la gestion des différentes opérations : liquidation douanière, gestion, suivi de la comptabilité matière, demande de contingents tarifaires notamment.

De plus, les entreprises industrielles ou commerciales effectuant des opérations dans d'autres pays membres de l'UE ont la possibilité de demander cette domiciliation unique en France : procédure **de domiciliation unique communautaire**, PDUC. Cette possibilité est valable aussi pour les entreprises d'autres pays membres sous réserve qu'ils se fassent représenter en France.

Toutefois, le paiement de la TVA et des autres taxes fiscales s'effectue toujours dans chaque état membre.

2.4 La procédure de dédouanement express (PDE)

La PDE permet le dédouanement des envois express réalisés en particulier par les sociétés de fret express. Elle met en œuvre les possibilités de l'EDI (échange de données informatisées) notamment à l'importation. Elle peut se faire en mode manuel ou informatisé (exploitation par la douane des données numériques de l'entreprise). Elle impose à l'opérateur de mettre en place un crédit d'enlèvement et d'être titulaire de la PDS ou de la PDD.

D'autres procédures utilisées moins fréquemment permettent le traitement différencié des produits stratégiques (armes, munitions, matériel de guerre, explosifs…) et l'exportation des grands ensembles industriels.

Les procédures de dédouanement simplifiées

Procédures	Modalités d'application	Déclarations	Conditions d'octroi	Champ d'application
PDS (1) **Procédure de déclaration simplifiée**	Possibilité de fournir des déclarations anticipées DSAE : déclaration simplifiée anticipée à l'export DSAI : déclaration simplifiée anticipée à l'import DSI : déclaration simplifiée à l'export et DSE : déclaration simplifiée à l'export	DSI et DES peuvent être constituées par une facture, un document de transport, un DAU incomplet, une déclaration de transit communautaire. Elles sont remises en double exemplaire au service des douanes dès l'arrivée de la marchandise. Les documents portent alors le sigle « DSE » ou « DSI » ou « DSIU » ou « DSEU » pour les produits urgents Déclaration de régularisation pour une période maximale d'un mois.	Bénéficiaires de la procédure : toutes les entreprises y compris les commissionnaires, – présentant des garanties de moralité fiscale, – réalisant un volume important de transactions, – disposant d'un crédit d'enlèvement	– Toutes les marchandises sont admissibles (1) La PDS peut être accordée dans tout bureau de douane en frontière ou à l'intérieur du territoire douanier, le cas échéant dans les locaux de l'opérateur.

Procédures	Modalités d'application	Déclarations	Conditions d'octroi	Champ d'application
PDD Procédure de dédouanement à domicile et PDU	Dédouanement dans les locaux de l'entreprise, déchargement 24 heures sur 24 sans information préalable du service des douanes. Bureau de domiciliation unique = PDU ou procédure de domiciliation unique.	Avis d'arrivée DIS : déclaration d'importation simplifiée. Inscription dans la comptabilité matière de l'entreprise DAS : déclaration d'autorisation de sortie. Déclaration complémentaire de régularisation ou globale (pour 1 mois).	Bénéficiaires : commissionnaires en douane exclus (sauf groupeurs et entreposeurs) ; sont admises les entreprises présentant : – une moralité fiscale suffisante, – un volume d'échanges suffisant, – des MADT (magasins et aires de dépot temporaires), – un crédit d'enlèvement convention subordonnée à agrément.	– Toutes les marchandises sont admissibles (sauf quelques exceptions). – Pour tout régime y compris les régimes économiques.
PDE Procédure de dédouanement expresse	Possibilité de déclarer les envois express (ceux réalisés notamment par les sociétés de fret express) en produisant une déclaration simplifiée à l'export et à l'import	Déclaration simplifiée anticipée dématérialisée avec régularisation transmise en EDI accompagnée d'un exemplaire papier	Bénéficiaires de la procédure : entreprises de fret express et les personnes habilitées à déclarer en douane, – présentant des garanties de moralité fiscale, – disposant d'un crédit d'enlèvement	Toutes les marchandises sont admissibles à l'exception de celles soumises à des réglementations particulières (2). Les exceptions sont plus rares lorsque la procédure est informatisée

(1) Marchandises non admises en PDS : les produits stratégiques, produits soumis à contrôle phytosanitaire, marchandises sensibles à l'importation, les produits précurseurs de la drogue à l'export.
(2) Déchets, biens à usage civil ou militaire, biens culturels, stupéfiants, métaux précieux etc…

3. Les téléprocédures

Le site de Prodou@ne permet de bénéficier de télé-services et de télé-procédures qui permettent désormais de déclarer toutes les marchandises ainsi que pour tous les régimes, à distance, sur tout le territoire métropolitain et les DOM. Ces services sont en partie gratuits et permettent d'anticiper l'envoi de la déclaration. Ils facilitent et accélèrent le dédouanement.

Delta C	Delta D	Delta X	Delta P
Droit commun Etablissement du DAU modèle 2007 Dédouanement domicilié	Déclaration simplifiée dans le cadre d'une PDD Déclaration complémentaire globale Uniquement à l'importation	Fret express	Téléprocédure de prise en charge en transport aérien
Pas de frais		Gratuité totale en 2010	

Le portail de Prodoua@ne permet également d'accéder au service RITA (référentiel intégré tarifaire automatisé) après création d'un compte. Ce service permet le calcul en réel ou en simulation de la liquidation douanière et vérifie la cohérence des éléments déclarés.

Chapitre

7

Les régimes douaniers

Lors du dédouanement, la procédure précise la **situation juridique** attribuée à la marchandise, c'est-à-dire le régime sous lequel elle est placée.

Certains régimes comme l'exportation ou l'importation simple ont un caractère définitif. D'autres régimes appelés « **régimes économiques** » permettent de répondre à des situations plus complexes d'utilisation ou d'entreposage temporaire d'une marchandise en UE, ou de transformation dans un pays tiers suivie d'un retour dans un pays membre, etc. Les régimes économiques prennent ainsi en compte les particularités de ces circuits économiques et s'y adaptent. Ils évitent d'une façon générale le paiement par l'opérateur des droits et des taxes qui seraient normalement dus, du fait de la présence de la marchandise sur le territoire douanier. Ils peuvent être classés en fonction de leur finalité économique.

Le choix du régime douanier dépendra donc de l'usage que l'entreprise fera des marchandises :

– les régimes définitifs,

– les régimes de transit,

– les régimes d'entreposage,

– les régimes d'utilisation,

– les régimes de transformation.

1. Les régimes définitifs *84*

2. Les régimes de transit *85*

3. Les régimes d'entreposage *87*

4. Les régimes d'utilisation de la marchandise *89*

5. Les régimes de transformation *91*

1. Les régimes définitifs

1.1 L'exportation en simple sortie

Les marchandises de l'UE ou ayant acquis le caractère communautaire doivent être dédouanées lorsqu'elles quittent le territoire douanier.

Le DAU fait apparaître la valeur en douane à des fins statistiques (valeur de la marchandise au point de sortie du territoire national ; voir chapitre 5 § 3.2*G.*). La TVA n'est pas applicable aux marchandises quittant le territoire national (tout comme dans les échanges entre pays membres de l'UE ; voir chapitre 8) puisque celles-ci ne sont pas consommées sur place. L'exemplaire EX3 du DAU visé par le bureau de douane de sortie est remis à l'exportateur et sert de justificatif fiscal. De plus, l'entreprise déduit la TVA sur les consommations intermédiaires nécessaires à son activité quelle que soit leur origine (française, UE ou pays tiers) (voir fiche technique n° 7).

Exemple

Une société expédie une marchandise FOB Bordeaux le Verdon, valeur 305 €.

Elle fait dédouaner dans un bureau de douane intérieur qui établit le DAU. L'exemplaire 3 du DAU accompagne la marchandise jusqu'à Bordeaux où le bureau de douane de sortie apposera son visa. Cet exemplaire sera ensuite remis à l'exportateur.

L'entreprise peut aussi faire dédouaner sa marchandise à Bordeaux. Le titre de transport accompagne alors la marchandise. Le DAU est établi par le bureau de douane de sortie et l'exemplaire 3 remis, visé à l'exportateur.

La valeur statistique est de 305 €. Le fabricant a payé 180 € de consommations intermédiaires.

Il pourra récupérer la TVA, soit 180 : 119,6 = 29,5 €. (Prix H.T : 180 – 29,5 = 150,5 €)

1.2 L'importation définitive

Elle suppose la mise en libre pratique de la marchandise (MLP) et la mise à la consommation (MAC).

La MLP entraîne l'application des mesures communautaires tarifaires (paiement des droits) et de politiques commerciales. Ce régime confère aux marchandises le caractère communautaire. Celles-ci peuvent circuler librement dans toute l'UE.

La MLP n'est jamais sollicitée seule. La mise à la consommation est en principe simultanée. Elle entraîne le paiement de la TVA et le respect de la réglementation nationale. L'acheteur peut ensuite en disposer librement.

Exemple

Une marchandise japonaise arrive par bateau à Rotterdam, à destination de Paris. Deux solutions sont possibles:
- première solution: dès son entrée sur le territoire douanier, la douane néerlandaise procède à l'établissement de la déclaration, au paiement des droits et de la TVA ;
- deuxième solution (la plus usitée): le dédouanement aura lieu à Paris. La marchandise voyagera donc accompagnée d'un titre de transit (T1). Les droits et taxes seront acquittés en France (voir partie 2 de ce chapitre).

Il est néanmoins possible de dissocier la MLP de la MAC si au moment du dédouanement, on sait que le bien est destiné à être livré à un autre État membre, à un assujetti TVA, ayant fourni son numéro d'identifiant (voir chapitre 8).

Exemple

La marchandise japonaise arrivée par bateau à Rotterdam est destinée à un assujetti TVA français identifié. La mise en libre pratique a lieu à Rotterdam et voyagera sans autre formalité jusqu'à Paris, où il y aura calcul et paiement de la TVA par l'acquéreur. L'importateur hollandais produira un état récapitulatif des livraisons faites en France. L'administration fiscale sera ainsi tenue informée des acquisitions nées sur son sol. La TVA est déductible par l'acquéreur, ce qui n'aurait pas été le cas si celle-ci avait été payée à Rotterdam.

2. Les régimes de transit

Ils permettent de mieux gérer les flux logistiques de l'entreprise et de transporter les marchandises non dédouanées en suspension de droits et de taxes et de toute mesure de politique commerciale, d'un bureau de douane de départ à un bureau de destination.

Exemple

Des marchandises polonaises sont acheminées par la route jusqu'au Havre où elles embarquent à destination des États-Unis. Le trajet franco-allemand sera placé sous un régime de transit.

Chaque opération de transit donne lieu à l'établissement d'une **déclaration sommaire** et à l'utilisation d'une garantie financière sous forme de **caution** (le cautionnement est l'engagement d'une personne physique ou morale de payer en cas de non-respect des engagements souscrits par le principal obligé). Ce cautionnement peut être au coup par coup ou global. La douane exerce aussi des **contrôles matériels** (pose de scellés sur les moyens de transport, contrôle éventuel des marchandises). La dispense de scellement peut être obtenue dans certains cas.

Différentes formes de transit international sont proposées. Leur choix dépend du mode de transport et du trajet à parcourir.

Les différentes formes de transit

Formes	Modes de transport	Champ d'application	Document lié au régime	Exemples
Transit communautaire externe	Tous.	Marchandises non mises en libre pratique et circulant entre deux points situés dans la communauté. Marchandises soumises à restitution.	DAU (T1) exemplaire 1 à l'export ; exemplaire 4, 5, 7 à l'import.	Importation d'une marchandise tierce débarquée à Anvers et acheminée jusqu'à Clermont-Ferrand.
Transit communautaire interne	Tous.	Le régime est maintenu pour les échanges entre les DOM, entre les DOM et l'Union européenne et pour les expéditions d'un point à un autre de l'UE avec emprunt d'un territoire AELE, ou expédition d'un pays de l'UE vers un pays AELE.	DAU (T2)	Expédition vers la Martinique ou la Guadeloupe si le bureau de sortie n'est pas situé en France[3]. Transport depuis la France jusqu'en Italie avec emprunt du territoire suisse
Transit commun	Tous.	Marchandises circulant sur le territoire UE. Utilisé dans les relations avec les pays AELE[2] et les DOM. On peut lui préférer l'utilisation du régime TIR lorsque celui-ci s'applique.	DAU T2 ES ou PT dans les relations avec l'Espagne et le Portugal, LVI pour le transport par fer portant le sigle T1 ou T2 (forme simplifiée du transit).	Expédition d'Allemagne vers la France, empruntant le territoire suisse.

Formes	Modes de transport	Champ d'application	Document lié au régime	Exemples
		Depuis 1996, le transit commun est étendu à la Hongrie, à la Pologne, à la Tchéquie à la Slovanie.		
Transit international routier	Route et fer combinés	Transport se terminant ou en provenance d'un pays tiers. Pays ayant adhéré à la convention TIR de 1975. Scellement des véhicules et plaque TIR. Durée de validité : 45 jours.	Carnet TIR(1) matérialisant la caution. Un carnet par véhicule pour un seul voyage. Les feuillets qui le composent sont prélevés au bureau départ, aux postes frontières et au bureau d'arrivée.	Pologne vers l'Allemagne puis la France.
Transit communautaire simplifié	Tous types de transport	Territoire d'un pays membre. Le point de départ et d'arrivée doivent être obligatoirement situés sur le territoire douanier national. Le régime s'applique aux marchandises tierces en suspension de droits et de taxes. Le cautionnement est exigé.	DAU T1 ou T2 et documents permettant d'identifier la marchandise	Arrivée d'une marchandise au Havre et transport jusqu'au bureau de douane de Lyon.
Transit domicilié		Cette procédure permet de couvrir avec une seule déclaration de transit différents acheminements.	Une seule déclaration de transit sous forme de documents commerciaux ou de transports (trois exemplaires).	Transit domicilié après un transport international par fer, ou par route, ou après un transit communautaire.
Transfert rhénan	Fluvial.	Transport sur le Rhin.	Manifeste rhénan.	

(1) Organismes délivrant les carnets : Association française des transporteurs routiers, service des carnets TIR 6 place de la Concorde, 75008 Paris.
(2) AELE : Islande, Norvège, Suisse, Liechtenstein.
(3) Suppression du transit communautaire interne pour les DOM à partir de la France.

Depuis le 1er avril 2004, les régimes de transit commun/communautaire entre les pays de l'Union européenne, les pays de l'AELE[1] et de Visegrad sont informatisés. Le Nouveau système de transit informatisé (NSTI) mis en place dans le cadre européen et français vise à dématérialiser les transactions et les procédures liées au dédouanement afin d'accélérer la circulation des marchandises, notamment pour le fret routier et maritime[2]. La dématérialisation requiert l'utilisation soit de la

1. Suisse, Norvège, Islande.
2. Ademar : Le Havre. Protis : Marseille. Gemini : Dunkerque.

solution EDI (Échanges de données informatisées) soit l'utilisation de logiciels et de la solution Internet, moins coûteuse. Dans le cas de l'EDI, les opérateurs sont reliés au NSTI via un service de messagerie X400.

Il s'agit du premier pas vers une dématérialisation complète des procédures douanières. Ainsi, la déclaration de transit est établie, accompagnée d'un numéro d'enregistrement et d'un code-barres. Toutes les formalités sont réalisées par le biais de messages échangés entre les opérateurs et les différents bureaux de douane. La marchandise est suivie tout le long de son parcours et les bureaux sont informés des arrivées à destination qui lui parviendront. Les contrôles plus rapides et plus sélectifs permettent de lever plus vite la garantie.

3. Les régimes d'entreposage

Les entreprises importatrices, les sociétés de négoce, etc., peuvent stocker en suspension de droits et de taxes et de l'application de mesures commerciales les marchandises non communautaires. Les marchandises destinées à l'exportation peuvent sans attendre bénéficier des avantages liés à l'exportation (exonération de TVA notamment et imputation des taxes acquittées en amont).

Exemple

Un groupement d'achat situé en banlieue parisienne gère pour le compte de ses adhérents une plate-forme de distribution. Les produits originaires de pays tiers sont stockés en entrepôt sous douane et n'acquittent les droits qu'au fur et à mesure de leur sortie. Les approvisionnements peuvent être regroupés et se faire au meilleur prix sans que le paiement des sujétions douanières soit une charge financière trop lourde.

Les régimes de stockage

Régime	Bénéficiaires	Avantages	Mise en œuvre	Formalités et contraintes	Modes d'apurement privilégié
Entreposage à l'importation	Toute entreprise réalisant des opérations d'importation.	– Disponibilité des stocks. – Avantage de trésorerie : les perceptions et les mesures de contrôle du commerce extérieur sont suspendues jusqu'à la mise à la consommation. – S'il y a réexportation, les droits et taxes ne sont pas perçus.	– Toutes les marchandises sont admissibles sauf cas particulier(1). Application des mesures fiscales et commerciales le jour de la mise à la consommation.	– Déclaration d'entrée (sous forme de DAU) et cautionnement si l'entrepôt est privé(2). – Déclaration spéciale en cas de cession de marchandises. – Transformations interdites. – Opérations destinées à conserver la marchandise ou à améliorer sa présentation sont autorisées. – Durée de stockage illimitée sauf entrepôt de type B.	– MAC (mise à la consommation). – Réexportation. – Placement sous un autre régime économique (un régime de transit en particulier).

Régime	Bénéficiaires	Avantages	Mise en œuvre	Formalités et contraintes	Modes d'apurement privilégié
Entreposage à l'exportation	Seuls les exportateurs réels peuvent bénéficier du régime[3].	– Avantage de trésorerie. – Souplesse des livraisons. – Exonération fiscale. – Économie si stockage dans les locaux de l'exportateur. – Stockage en France économise les frais à l'étranger.	Toutes les marchandises françaises ou mises à la consommation et destinées à l'exportation et à l'avitaillement sont admises sauf celles relevant de la PAC et donnant droit à restitutions[4].	– Déclaration d'entrée sous forme de DAU (COM7). – Pas de garantie. – Exporter les produits dans les délais impartis. – Opérations autorisées : *idem* qu'à l'importation sauf cession.	Exportation dans un délai maximum de 24 mois.

(1) Les marchandises portant atteinte à la santé ou à la moralité publique entre autres ne sont pas admises au régime (art. 36 du traité de Rome).
(2) Dispense de cautionnement si l'entrepôt est public (voir tableau p. 73).
(3) Les fournisseurs de marchandises destinées à être réexportées par l'acheteur peuvent bénéficier par contre de l'art. 275 CGI (attestation d'achat en franchise AI2), ce qui lui permet d'acheter en franchise de TVA.
(4) Le régime communautaire de préfinancement des restitutions permet de placer les marchandises agricoles en entrepôt après autorisation préalable et d'obtenir le bénéfice des restitutions avant que la marchandise ne soit réellement exportée, dans un délai maximum de 6 mois. Le document T5 sert de justificatif de sortie.

L'entreposage peut être réalisé dans des entrepôts de différentes catégories de type privé ou public.

Les différents types d'entrepôts

	Types	Responsable	Particularités
Entrepôt public concédé à un établissement public ou à un entrepreneur privé qui l'ouvre à tout usager	A B F	L'entreposeur (gestionnaire de l'entrepôt). L'entrepositaire (utilisateur). Géré par la douane.	Possibilité d'utiliser une procédure simplifiée. Dépôt d'une caution. Pas de comptabilité matière[1]. Dépôt d'une caution. Délai maximum de séjour fixé par l'administration. Pas de procédure simplifiée. Non prévu en France.
Entrepôt privé réservé à l 'usage du seul entreposeur	C D E	L'utilisateur qui est à la fois entreposeur et entrepositaire.	Possibilité d'utiliser une procédure simplifiée. Possibilité d'utiliser une procédure simplifiée. MLP et MAC sans passage au bureau de douane. Simple statut juridique. Stockage dans n'importe quel local, procédure simplifiée éventuellement La caution est nécessaire pour ces trois types d'entrepôt.

(1) La comptabilité matière consiste à reprendre dans un registre spécial les entrées et les sorties de marchandises.

Le choix du type d'entrepôt dépend des contraintes logistiques et de gestion de stock de l'entreprise. Néanmoins l'association du régime de l'entreposage et d'une procédure simplifiée permet une gestion moderne et adaptée des flux de marchandises.

4. Les régimes d'utilisation de la marchandise

L'entreprise qui exporte ou qui importe temporairement des marchandises à destination ou en provenance d'un pays tiers, sans avoir réalisé de transformation peut utiliser des régimes spécifiques.

4.1 Le régime des retours

Ce régime permet aux marchandises communautaires qui reviennent après utilisation à l'étranger d'être réimportées en franchise de droits, TVA et autres taxes. Le retour peut être prévu au départ, ou de nature accidentelle.

Exemple

Un industriel français exporte temporairement du matériel de forage. Après utilisation la marchandise revient dans les locaux de l'entreprise.
Une marchandise vendue et livrée dans un pays hors UE est retournée par le client étranger.

La douane vérifiera lors du retour des marchandises que celles-ci n'ont subi aucune transformation.

4.2 Le Régime ATA (admission temporaire – *temporary admission*)

Ce régime[1] permet aux produits temporairement utilisés à l'étranger dans des foires, des expositions, lors de missions de prospection (échantillons, matériels de démonstration, etc.) d'être réimportés en franchise de droits et de taxes (les produits bénéficiant de ce régime sont en général les échantillons commerciaux, le matériel professionnel ou à caractère pédagogique ou scientifique, les films de cinéma avant leur exploitation commerciale, etc.). Le carnet ATA couvre les opérations d'exportation temporaire, de transit et d'importation temporaire dans les différents pays tiers. Il est composé de plusieurs jeux de deux feuillets – un feuillet d'entrée, un feuillet de sortie pour chaque territoire emprunté.

Exemple

Mission de prospection en Roumanie avec transit par la Hongrie
L'entreprise prévoit le nombre de feuillets utiles. Ce nombre ne pourra être modifié une fois le carnet validé :
– un jeu de feuillets jaunes (entrée et sortie de l'UE) à la frontière austro-hongroise ;
– un jeu de feuillets bleus pour le transit en Hongrie à l'aller ;
– un jeu de feuillets blancs pour la prospection en Roumanie ;
– un jeu de feuillets bleus pour le transit en Hongrie au retour.
L'entreprise fait ensuite figurer la liste précise des marchandises emportées. Le carnet sera validé après une visite d'authentification.

L'avantage essentiel de ce régime réside dans la simplicité des formalités en frontière et la dispense de caution pour l'utilisateur (la caution est fournie de manière globale par le Bureau international des chambres de commerce (BICC) représenté en France par la chambre de commerce et d'industrie

1. Régime du carnet ATA institué par la convention douanière de Bruxelles de 1961. Sont adhérents à la convention les pays de l'UE, AELE, Afrique du Sud, Algérie, Australie, Bulgarie, Canada, Chypre, Corée du Sud, Hong Kong, Hongrie, Île Maurice, Inde, Israël, Japon, Malaisie, Malte, Nouvelle-Zélande, Pologne, Roumanie, Sénégal, Singapour, Sri Lanka, Républiques tchèque et slovaque, Turquie, pays de l'ex-Yougoslavie.

de Paris. Pour l'obtenir l'entreprise paye une prime de garantie non remboursable. Lors de la réimportation définitive le carnet sera présenté à la chambre de commerce émettrice qui mettra fin au régime.

4.3 L'admission temporaire

Les entreprises peuvent importer pour une durée limitée des marchandises, les utiliser et les réexporter en l'état, en bénéficiant d'une suspension totale ou partielle des droits et taxes qui seraient normalement dus dans un régime définitif.

Deux types d'admission temporaire

	Marchandises admises	Formalités et mise en œuvre	Contraintes	Modes d'apurement privilégiés
Admission en exonération totale	Marchandises utilisées dans le cadre des foires, expositions le plus souvent, vente à l'essai, matériels pédagogiques scientifiques, etc. Règlement 3599/82.	La déclaration vaut demande.	Dans les deux cas la marchandise doit être réimportée en l'état, sans transformation et dans les délais impartis, maximum 24 mois.	– Dans les deux cas réexportation au bout du délai autorisé. – Mise à la consommation de façon exceptionnelle.
Admission en exonération partielle	Toutes les marchandises n'ayant pu bénéficier de l'exonération totale.	– Demande d'autorisation et déclaration sur DAU (IM6 ou EU6) engagement cautionné. – Paiement de la TVA au moment de l'importation. – Paiement des droits de douane au moment de la réexportation : 3 % des droits dus par mois d'utilisation.		Ou mise en entrepôt de réexportation.

Remarque

L'exonération totale est aussi applicable aux marchandises communautaires. On parlera alors de « transfert » (voir section C p. 101).

Exemple

Admission en exonération partielle

Une entreprise située dans un état membre importe pour une durée de huit mois un four de cuisson industriel d'une valeur à l'importation de 20 000 €. Le taux de droits est de 5,7 %. La taxation partielle se calcule comme suit :
– droits de douane, 3 % par mois d'utilisation des droits normalement dus :
20 000 × 5,7 % × 3 % × 8 = 273,6 € ;
– TVA immédiatement exigible dès le placement sous le régime :
20 273,6 € × 19,6 % = 3 973,63 €.

***Remarque** : il y a en principe régularisation de l'assiette de TVA lors de la réexportation des marchandises (voir assiette de TVA, section C p. 72).*

Les taxes fiscales et parafiscales ne sont pas perçues dans le cadre de l'admission temporaire.

5. Les régimes de transformation

Le calcul économique de l'entreprise la pousse très souvent à dissocier ses opérations de production et à avoir recours à la sous-traitance. Cette sous-traitance peut être réalisée par une entreprise hors UE pour le compte d'une entreprise européenne ou inversement une entreprise européenne peut intervenir comme sous-traitant pour le compte d'un donneur d'ordre étranger. Dans les deux cas, on pourra solliciter l'utilisation de régimes de perfectionnement (transformation).

5.1 Le perfectionnement actif

L'intérêt du régime est double. Il permet d'importer des marchandises tierces en exonération des impositions douanières normalement dues dans le cas de la mise en libre pratique, d'opérer des opérations de transformation, puis de réexporter le produit fini à destination d'un pays tiers dans des conditions favorables de compétitivité.

Deux formules sont applicables au choix du demandeur :

Perfectionnement	Première étape	Deuxième étape	Troisième étape
Perfectionnement actif en suspension (PAS)	Importation des produits destinés à la transformation.	Transformation des produits selon les modalités fixées par l'autorisation en produits compensateurs(1).	**Réexportation obligatoire** en dehors de la communauté des produits compensateurs(2).
Perfectionnement actif en rembours (PAR)	Importation des produits destinés à la transformation et **mise en libre pratique**(3).	Transformation selon les modalités fixées par l'autorisation en produits compensateurs.	Mise en vente sur le territoire de l'UE ou réexportation des produits compensateurs avec **rembours** des droits de douane correspondant.

(1) On distingue parmi les produits finis les produits compensateurs principaux, secondaires (déchets, détritus, sous-produits) et les pertes dues (évaporation, coulage...).
(2) Produit compensateur : produit fini issu des opérations de transformation.
(3) Les produits faisant l'objet de contingents quantitatifs ou tarifaires, donnant lieu à prélèvements ou à restitutions (produits compensateurs), ne peuvent pas bénéficier du PAR.

Exemple

Importation de gaze de coton des États-Unis, pour transformation en pansements et bandelettes chirurgicales. La totalité de la production est réexportée. On utilise le PAS.

La quantité de marchandises réexportée est de 95 % des quantités préalablement importées (5 % de déchets). Ce taux de rendement est précisé dans l'autorisation de perfectionnement.

Le bénéfice de ce régime peut être demandée par n'importe quelle entreprise située sur le territoire de l'UE.

Modalités d'application du régime

Régime	Avantages	Mise en œuvre	Contraintes	Modes d'apurement privilégiés
Perfectionnement actif suspensif (le plus utilisé)	Diminution du coût de revient des produits.	Demande d'autorisation au bureau compétent. Déclaration IM5 ou EU5. L'utilisateur réalise lui-même la transformation, l'ouvraison ou la réparation ou la fait exécuter conformément à l'autorisation. Engagement cautionné.	Réexportation des produits finis en dehors de l'UE. Respect des délais et des taux de rendement fixés par l'autorisation. Contrôles éventuels sur marchandises importées, produits compensateurs, etc.	Exportation, mise en entrepôt d'exportation, plus rarement MLP et MAC (dans ce cas un intérêt compensateur est prévu). Admission temporaire, transit.
Perfectionnement actif en rembours	Diminution du coût de revient des produits réexportés uniquement. Dans un premier acquittement des droits et taxes (suspension possible de la TVA avec AI2).	Mêmes conditions sans cautionnement. Déclaration IM4 Demande d'autorisation de remboursement dans les six mois.	Réexportation facultative. Compensation à l'identique uniquement (voir ci-dessous.) Respect des délais et des taux de rendement.	Réexportation vers un pays tiers avec demande de remboursement. Ou versement sur le marché national ou européen.

La compensation des produits se fait normalement **à l'identique**, ce qui signifie que les marchandises exportées sont celles-là mêmes qui avaient été préalablement importées. Elle peut aussi se faire à **l'équivalent** sur autorisation. Dans ce cas, les produits compensateurs sont issus de la transformation de marchandises de qualité commerciale équivalente et possédant les mêmes caractéristiques techniques. Ce dernier mode de compensation peut être réalisée de façon **anticipée** pour le PAS uniquement : les produits compensateurs sont réexportés avant que les produits de base soient importés.

Remarque

Les produits compensateurs secondaires (déchets, résidus, etc.) peuvent être mis à la consommation.

5.2 La transformation sous douane

Certaines anomalies tarifaires ont pour effet de taxer davantage le produit importé que le produit fini. Cela revient donc à taxer plus fortement des produits élaborés. Certaines activités industrielles pourraient donc être détournées vers les pays tiers au détriment de la communauté.

Le régime de la transformation sous douane permet donc de transformer les marchandises importées en supension de droits et de taxes. On réexporte ou on met à la consommation les produits finis en acquittant les droits qui leur sont attachés. Quelques produits seulement peuvent bénéficier de ce régime. Par exemple, l'or utilisé dans certaines industries peut être importé en suspension de droits et de taxes à condition que le produit fini soit réexporté.

5.3 Le perfectionnement passif

Les entreprises **établies dans l'Union** peuvent faire réaliser des opérations de transformation dans un pays tiers et **réimporter** les produits compensateurs en **exonération totale ou partielle** de droits et de taxes fiscales.

Une demande d'autorisation doit être déposée. Le régime n'est accordé que si les intérêts des producteurs de l'Union ne sont pas menacés.

Modalités d'application du régime

Avantages	Mise en œuvre	Contraintes	Modes d'apurement privilégiés
Exonération totale ou partielle de droits et de taxes. Principe de la taxation différentielle (voir ci-dessous). **Échanges standard** en exonération de droits de même que pour les produits réparés gratuitement. Pour les réparations à titre onéreux, taxation sur la valeur de l'intervention.	**Demande d'autorisation auprès du bureau compétent.** Déclaration EX2 ou EU2 avec mention PP et indication de la durée du séjour à l'étranger.	Respect des termes de l'autorisation. Compensation à l'identique uniquement. Marchandises identifiables. Délai fixé par l'autorisation.	Réimportation (non obligatoire). Transit. Entrepôt. Déclaration IM6 ou EU6 et feuillet complémentaire REC faisant apparaître le calcul de la taxation différentielle.

La taxation différentielle consiste à déduire des droits calculés sur les produits compensateurs, le montant des droits que l'on aurait acquittés sur les marchandises temporairement exportées, si elles étaient importées du pays où ont eu lieu les opérations de perfectionnement. La finalité de ce principe est de taxer uniquement la valeur ajoutée à l'étranger et de tenir compte de l'origine européenne des matières de base.

Exemple 1

1 000 m² de coton valant 1 000 € sont exportés en Corée du Sud et serviront à fabriquer 500 robes d'une valeur de 5 000 €.

Les droits de douane qui devraient être acquittés sur le coton lors de la réimportation sont de 5% soit 50 € (1 000 × 5 %).

Les droits de douane à payer sur les robes sont de 10% soit 500 € (5 000 × 10 %).

Les droits à acquitter lors de la réimportation sont de 450 € (500 – 500).

Exemple 2

Intérêt économique du régime

Sans utilisation du perfectionnement passif :
– au 1er mars, simple sortie de 10 000 kg d'acier, à destination de Bulgarie, valeur 30 000 €, droits de douane 6 % ;
– le 30 avril, importation de produits finis : lames de ciseaux 9500 kg.

Valeur : 150 000 €, droits de douane 8 %.

On acquitte : – 150 000 × 8 % = 12 000 € de droits de douane.
162 000 × 19,6 % = 31 752 € de TVA soit un total de 43 752 €.

Avec utilisation du perfectionnement :
– au 1er mars exportation en PP de 10 000 kg d'acier, à destination de la Bulgarie pour transformation en lames de ciseaux (taux de rendement de 95 %) ;
– au 30 avril, réimportation de 9 500 kg de produit compensateur. Valeur facturée par le prestataire bulgare : 120 000 €.

On acquitte (120 000 × 8 %) – (30 000 × 6 %) = 7 800 €.

TVA : 127 800 × 19,6 % = 25 048,8 €.

Économie réalisée : 10 903,2 €.

Chapitre

8

Les échanges dans le cadre de l'union européenne

Les opérations commerciales réalisées dans le cadre de l'Union européenne présentent un certain nombre de spécificités tant sur le plan fiscal que sur le plan juridique.

1. La libre circulation des marchandises *96*

2. Le régime de la TVA intracommunautaire *96*

3. Les aspects juridiques des échanges intracommunautaires *102*

1. La libre circulation des marchandises

La circulation des marchandises communautaires ou des produits mis en libre pratique (voir chapitre 7 § 1.2) sur le territoire de l'UE est libre depuis la signature de la création du grand marché européen le 1er janvier 1993.

1.1 Les principes

La circulation des marchandises entre États membres de l'UE ne requiert plus de formalités ni de contrôles douaniers aux frontières.

Les contrôles douaniers sont néanmoins maintenus avec les pays extérieurs à la communauté y compris ceux de l'AELE (Association européenne de libre échange), avec les DOM et certains territoires exclus du territoire fiscal européen (Canaries, île Aland, Îles anglo-normandes). À titre transitoire, le transit communautaire interne est maintenu avec l'Espagne et le Portugal.

1.2 Les limites à la libre circulation

Une procédure d'urgence permet de rétablir provisoirement des contrôles aux frontières dans l'intérêt des États, après information de la Commission.

Certains produits notamment alimentaires ou soumis à des normes ou à des réglementations techniques ayant pour objet la santé ou la sécurité des personnes ne circulent pas librement. Des contrôles sanitaires ou phytosanitaires peuvents subsister. Les médicaments, les armes, les produits soumis au contrôle de la destination finale (CDF), les biens culturels, etc., font l'objet de réglementations spécifiques requérant la production de documents (certificats, licence, etc.).

2. Le régime de la TVA intracommunautaire

Depuis le 1er janvier 1993, les échanges intracommunautaires ont fait l'objet d'une réforme fiscale importante en ce qui concerne la TVA. Ce changement donne lieu à de nouvelles obligations notamment déclaratives et statistiques.

En conséquence, les entreprises gèrent trois régimes de TVA distincts :

– la TVA pour les échanges internes,

– la TVA sur les échanges avec les pays tiers (hors communauté),

– la TVA sur les échanges intracommunautaires (nouveau régime).

Ce dernier régime fera l'objet des développements ci-après.

2.1 Les grands principes de la TVA intracommunautaire

A. Opérations concernées

La réforme porte sur les échanges de biens et sur les prestations de services connexes aux livraisons de biens intracommunautaires (prestations des intermédiaires, commissionnaires) et sur les prestations de transport intracommunautaires de biens.

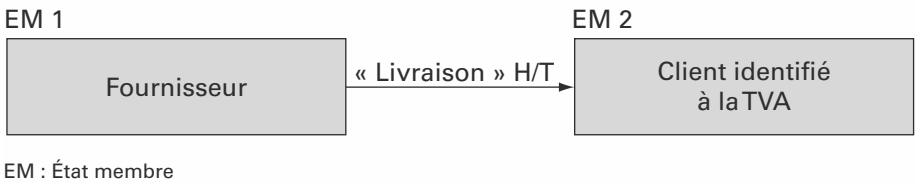
B. Fait générateur et modalités de perception de la TVA

L'espace européen est assimilé à l'espace national. De ce fait, les notions d'importation et d'exportation sont supprimées ainsi que les contrôles et formalités douanières (arrêt aux frontières et utilisation du DAU).

On utilise désormais les termes de **livraison** et d'**acquisition**.

Le fait générateur de la TVA correspond à ce que l'on appelait l'importation : c'est « **l'acquisition intracommunautaire** ». Celle-ci se scinde en deux opérations juridiques distinctes : la livraison par le vendeur, puis l'acquisition par l'acheteur.

La livraison est réputée réalisée lors de l'arrivée de la marchandise ou du moyen de transport à destination. Elle se fait à taux zéro (comme pour les exportations) à condition que l'acquéreur soit **assujetti TVA**[1] (le numéro d'identifiant[2] doit être communiqué) et qu'il y ait mouvement de la marchandise en dehors de l'État membre de départ.



L'acquisition s'apparente à l'entrée en propriété par le destinataire du bien et donc au pouvoir d'en disposer.

La TVA est due par l'acquéreur lui-même dans le pays d'acquisition au taux en vigueur dans ce pays.

Cette TVA est bien sûr récupérable.

C. Exigibilité de la TVA

En général, la date d'exigibilité de la TVA est celle de la facture, encadrée par deux dates butoirs :

la facture est postérieure à l'acquisition : la TVA est exigible le 15 du mois suivant la date de l'acquisition ;

la facture est antérieure à l'acquisition : la TVA est exigible à la date d'acquisition.

Exemple

Date du fait générateur	Date de la facture	Date d'exigibilité
20 mars	17 avril	15 avril
20 mars	17 mars	20 mars

2.2 Les nouvelles obligations déclaratives des entreprises

Les formalités douanières étant supprimées, la nécessité d'un contrôle persiste d'autant que les marchandises circulent librement sans avoir été taxées. Ce contrôle prend une forme déclarative et s'effectue *a posteriori*, selon des mécanismes comptables et fiscaux.

A. La facture commerciale

Elle doit mentionner obligatoirement le numéro d'identification à la TVA du vendeur et de l'acquéreur (du prestataire et du preneur pour les prestations de service), ainsi que le total hors taxes par taux d'imposition et le taux correspondant. La mention « **exonération de TVA art. 262 *ter* du CGI** » doit figurer.

1. Notion d'assujetti : sont considérés comme tels les entreprises y compris les exploitations agricoles, les professions libérales, les établissements financiers et bancaires. Ne sont pas assujettis les salariés et travailleurs à domicile, les collectivités publiques.
2. Le numéro d'identifiant à la TVA est composé du numéro SIRENE à 9 chiffres, d'une clé de contrôle et de deux lettres indiquant le pays du siège social de l'entreprise.

B. La déclaration d'échanges de biens entre États membres de l'UE

La réglementation européenne prévoit l'établissement d'une déclaration statistique et d'un état récapitulatif périodique établi par le vendeur, des livraisons intracommunautaires. En France, la loi du 17 juillet 1992 a réuni en un seul document l'ensemble de ces informations : la **déclaration mensuelle d'échanges de biens (DEB)** (voir document joint page suivante)[1].

Ce document à finalité statistique et fiscale doit être rédigé mensuellement et produit dans les dix jours ouvrables qui suivent le mois au cours duquel la TVA est devenue exigible au titre des livraisons et acquisitions intracommunautaires.

Le contenu de cette déclaration peut être simplifié en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise. Les informations les plus importantes sont les suivantes :

– le numéro de TVA de l'entreprise ;
– la période de référence de la déclaration ;
– la valeur fiscale de la transaction (montant indiqué sur la facture) ;
– le régime de la transaction (livraison exonérée ou acquisition taxable) ;
– les numéros TVA des acquéreurs.

Cette déclaration est transmise à la Direction générale des douanes qui transmet ensuite à l'administration fiscale.

C. La déclaration périodique de chiffre d'affaires

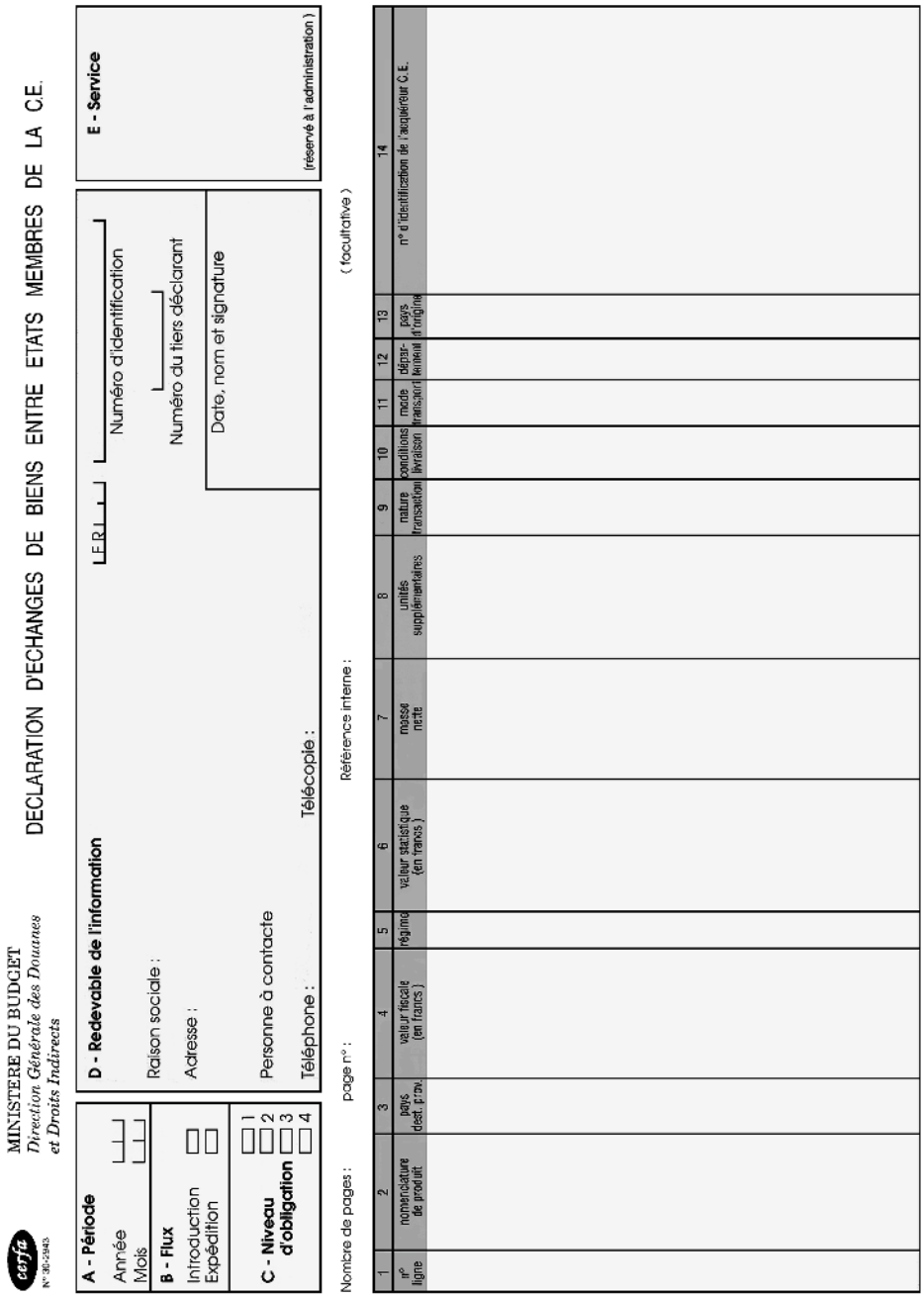
Les livraisons et acquisitions intracommunautaires sont déclarées chaque mois par l'entreprise sur le formulaire CA3/CA4. La TVA calculée sur ces acquisitions s'ajoute à la TVA due sur les ventes nationales. Elle est payée à l'administration fiscale et devient déductible immédiatement.

D. Les niveaux d'obligation

Un certain nombre d'opérateurs voient leur charge déclarative allégée en raison de la faible importance de leur chiffre d'affaires. Les seuils ci-dessous ont ainsi été déterminés pour chacun des deux flux (expédition, introduction) pour un montant se référant au total annuel de chiffres d'affaires.

Introduction	Niveau d'obligation	Expédition
Déclaration détaillée. Au-dessus de 2 300 000 €.	1	Déclaration détaillée. Au-dessus de 2 300 000 €.
Déclaration détaillée, nombre de données limité. À partir de 230 000 €.	2	Déclaration détaillée, nombre de données limité à partir de 460 000 €.
Déclaration simplifiée. À partir de 130 000 €.	3	Déclaration détaillée. À partir de 150 000 €.
Pas de déclaration.	4	Déclaration simplifiée : données limitées à fournir.

1. Consultez : www.prodouane.gouv.fr, espace « entreprise ».



cerfa N° 30-2943

MINISTERE DU BUDGET
Direction Générale des Douanes et Droits Indirects

DECLARATION D'ECHANGES DE BIENS ENTRE ETATS MEMBRES DE LA C.E.

A - Période
Année
Mois

B - Flux
Introduction
Expédition

C - Niveau d'obligation
1
2
3
4

D - Redevable de l'information
FRI
Numéro d'identification
Raison sociale :
Numéro du tiers déclarant
Adresse :
Date, nom et signature
Personne à contacte
Téléphone :
Télécopie :

E - Service
(réservé à l'administration)

Nombre de pages : page n° : Référence interne : (facultative)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
n° ligne	nomenclature de produit	pays dest. prov.	valeur fiscale (en francs)	régime	valeur statistique (en francs)	masse nette	unités supplémentaires	nature transaction	conditions livraison	mode transport	dépar-tement	pays d'origine	n° d'identification de l'acquéreur C.E.

C 600 - EDITE PAR SET - Z.I. - Rue Marc Vaucher - 3150 PONT SAINTE MARIE - Tél. 26 81 06 80

2.3 Les cas particuliers

A. La taxation des prestations de services

La livraison physique des marchandises ne peut se faire sans recours à des intermédiaires et notamment à des transporteurs. Pour ces opérations des règles de taxation particulières existent. En principe la prestation de transport est taxée dans l'État membre de départ sauf si le preneur est situé dans un autre État :

a. Première hypothèse

Le vendeur fait exécuter le transport par une société située dans le même État membre de départ. Il y a alors taxation de l'opération par le prestataire et le preneur de service paie la TVA figurant sur la facture du transporteur.

b. Seconde hypothèse

L'acheteur, situé dans un État membre distinct de celui de départ, commande la prestation. Nous avons donc un prestataire de service et un preneur situés dans deux États membres différents. Le prestataire facture donc le transport hors taxes et celui-ci sera taxé dans l'État membre d'arrivée et payée par l'acheteur.

On peut donc constater que selon les cas, le preneur ou le prestataire sont redevables de la TVA.

Sauf exception, ces principes sont applicables aux prestations de service en général.

B. La taxation du travail à façon (TAF)

a. Définition

Le travail à façon peut être défini de la façon suivante : « C'est l'opération qui consiste pour un entrepreneur à remettre à son client l'ouvrage d'un bien meuble qu'il a fabriqué ou assemblé au moyen de matières ou d'objets que son client lui a confiés dans ce but, que le façonnier ait fourni ou non la totalité des matériaux utilisés. »

b. Traitement fiscal

Les opérations de sous-traitance réalisées dans le cadre de la communauté européenne et faisant intervenir des États membres distincts sont traitées comme des livraisons de biens (les opérations de sous-traitance faisant intervenir un pays tiers à la communauté rentrent dans le cadre du perfectionnement passif, voir à ce propos section 5.3 p. 93). En voici le schéma général :

Première étape	Le donneur d'ordre situé dans un pays A expédie des matières premières à transformer à un façonnier situé dans un État B. Ces informations sont reprises dans un registre spécial et dans l'état récapitulatif ce que permet à l'État B d'effectuer un contrôle.
Deuxième étape	Le façonnier mentionne sur un autre registre les biens reçus et inscrit sur l'état récapitulatif le numéro de TVA du donneur d'ordre et le coût de la transformation (exemple : 7 600 €). L'État A est ainsi informé de la transformation et du retour des produits finis.
Troisième étape	Le façonnier réexpédie les produits issus de la transformation dans l'État membre où se situe le donneur d'ordre. Il établit sa facture hors taxes.
Quatrième étape	La taxation a lieu dans le pays A, au taux en vigueur dans ce pays, sur la valeur du travail à façon.

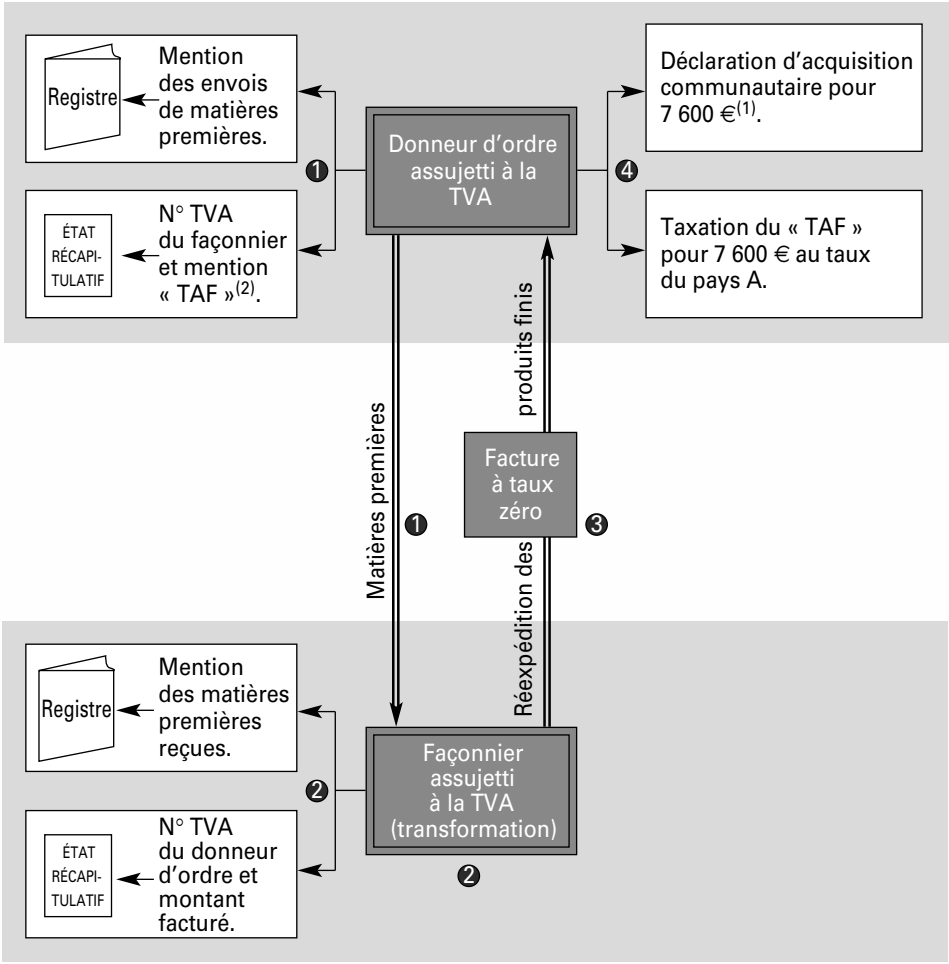
Ce traitement fiscal n'est accordé que :

– si les deux opérateurs (donneur d'ordre et façonnier) sont assujettis l'un et l'autre à la TVA ;

– s'ils sont situés dans deux États membres distincts ;

– si les produits finis sont réexpédiés dans l'État membre où est situé le donneur d'ordre.

Si les produits finis ne sont pas réexpédiés dans le pays où est établi le donneur d'ordre, mais dans un pays membre C, il y a taxation de l'opération comme pour une acquisition intracommunautaire ordinaire, au taux du pays C, sur le montant total de l'acquisition (valeur des matières premières et du TAF).



Pays membre B

(1) En France : déclaration d'échange de biens.
(2) TAF : travail à façon.

C. Les transferts de biens

Les entreprises peuvent être amenées à transférer des biens dans des établissements, succursales ou dépôts situés dans un autre État membre sans qu'il y ait pour autant transfert de propriété.

Dans ce cas ce transfert est assimilé à une livraison/acquisition intracommunautaire exonérée qui devra toutefois être mentionnée sur la DEB et sur la CA3 dans le cas où le bien est acheminé en France.

Par contre, lorsque le transfert de propriété est réalisé à l'occasion par exemple de transferts définitifs d'immobilisation ou de stocks, l'opération devient taxable. Cependant, les entreprises peuvent avoir recours à la procédure d'achat en franchise de TVA pour les biens destinés à être réexpédiés vers d'autres pays membres ou réexportés (vers des pays tiers).

D. Les cas où le fait générateur reste la livraison

Dans quelques cas le fait générateur reste la livraison. Il en va ainsi pour les ventes aux particuliers taxables dans le pays d'origine, pour la livraison de moyens de transport neufs (automobiles, bateaux aéronefs) taxés dans le pays d'immatriculation et pour les ventes par correspondance notamment. Dans ce cas, la TVA sera due par le vendeur lors de la livraison : celle-ci sera taxable selon les cas dans le pays d'origine ou dans le pays de destination, en fonction d'un seuil de vente déterminé dans le pays de destination.

3. Les aspects juridiques des échanges intracommunautaires

3.1 Le cadre juridique

La libre circulation des marchandises est un principe du marché unique et hormis quelques commerces réglementés, les échanges communautaires ne souffrent d'aucune restriction. Néanmoins, on ne peut ignorer les principes fondamentaux du droit communautaire de la concurrence (traité de Rome, art. 85 et art. 86) (voir chapitre 18 section 3.1), les directives CEE concernant des domaines tels que la responsabilité du fait des produits (directive du 25/07/85) par exemple, ainsi que les conventions internationales s'appliquant également aux échanges communautaires (convention de Vienne, convention de Rome).

3.2 Le choix des conditions internationales de vente (incoterms)

Les incoterms rédigés en tenant compte des contraintes douanières se trouvent du fait de la suppression de ces contraintes au sein de l'UE relativement inadaptés au trafic intracommunautaire. Les opérateurs continuent bien sûr d'y avoir recours mais il est nécessaire de privilégier ceux qui paraissent le plus opérationnels.

A. Les incoterms marginalisés

Les incoterms réservés au trafic maritime (FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ) sauf expéditions spécifiques devraient être marginalisés. L'incoterm DAF qui fixe le point de transfert de risques et de frais au passage d'une frontière désignée devrait lui aussi disparaître du trafic intracommunautaire.

B. Les incoterms opérationnels

Les six incoterms polyvalents (EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP) réputés hors taxes et dénués de leur connotation douanière devraient continuer à être employés.

Le choix parmi ces termes de vente repose sur deux critères simples :

– qui se charge du transport principal (port dû, ou port payé) ?

– qui supporte le risque du transport ?

Usage des incoterms dans les relations intracommunautaires

Incoterms	Famille	Point de transfert de risque	Observations
EXW	**E**	Pays du vendeur	Peu courant pour des raisons commerciales, puisque l'acheteur doit organiser le transport principal et faire enlever la marchandise dans les locaux du vendeur.
FCA	**F**	Pays du vendeur	Incoterm plus fréquent étant donné que le vendeur se charge de remettre la marchandise au transporteur.
CPT/CIP	**C**	Pays du vendeur	C'est le vendeur qui organise le transport principal et assure la marchandise (CIP), alors que le risque du transport reste à la charge du client. Incoterms fréquemment employés.
DDU/DDP	**D**	Pays de l'acheteur	Ce sont en fait des rendus HT. Il n'y a plus lieu de distinguer DDU et DDP, en l'absence de droits de douane et de TVA. Attention cependant, c'est le vendeur qui court le risque du transport, ce qui devrait rendre son emploi moins fréquent que la catégorie des F et des C.

Partie 2

6 Financer et garantir les opérations import-export

Chapitre

9

Panorama des risques à l'international et solutions

Importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans la politique de sécurisation de l'entreprise et dans ses coûts et prix.

1. L'identification des risques *106*
2. L'évaluation du risque pays *110*
3. La couverture du risque de prospection par l'assurance *114*
4. La couverture du risque de non-paiement *119*

1. L'identification des risques

1.1 La classification des risques

La classification des risques dépend du critère retenu. On peut retenir par exemple :

– l'objet du risque et son impact ;

– la nature du risque ;

– le positionnement du risque au cours de l'opération commerciale ou d'investissement…

L'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de portefeuille de risques dans un univers aléatoire tant à l'exportation qu'à l'importation. Une gestion rigoureuse induit la mise en place d'outils de détection et une gestion de portefeuille équilibrée.

A. Identification des risques

Certains risques ont pour origine un fait générateur facilement identifiable, une probabilité de réalisation que l'on peut supposer et un impact mesurable pour l'entreprise. D'autres risques relèvent de l'incertitude à tous les niveaux car leur degré de réalisation est imprévisible. Outre l'utilisation des solutions contractuelles, les opérateurs recourent dans de nombreux cas à l'assurance :

– assurance transport,

– assurance « responsabilité civile du produit »,

– assurance-crédit…

Début février 2008, un équipementier du secteur ferroviaire a reçu un crédit documentaire (technique de paiement sécurisante traitée dans le chapitre suivant) de la part de son client serbe. Le banquier français n'a pas ajouté son propre engagement de paiement. En effet lorsque le contrat a été gagné, il y a quelques mois, rien ne laissait prévoir une détérioration de la situation politique suite à l'indépendance du Kosovo. L'ensemble des équipements en cours de réalisation chez des sous-traitants en Europe et en Asie risque de ne pas être vendu à ce client. Or certains produits répondent à des spécifications techniques propres aux besoins du client. Aucune assurance n'avait été souscrite… L'entreprise évalue son préjudice à plus de 150 K€ car elle ne pourra ni livrer ni facturer son client ni revendre aisément une partie du matériel.

1.2 Les risques par nature

Il est opportun de distinguer les risques en fonction de leur nature :

Risque politique – risque « pays »	Le risque « pays » représente l'ensemble des évènements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation…). Il est parfois difficile à évaluer
Risque de non-paiement	Mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (*cf.* infra-insolvabilité et carence prolongée puis évaluation du risque pays). Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.
Risque économique	Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque-pays (donc inclus dans le risque politique).

Risque de change	Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).
Risque juridique	Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire. *Exemples :* *Le droit des contrats :* contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation ; *Le droit social :* législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation ; *Le droit commercial et des sociétés :* nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligation de recruter des dirigeants locaux ; législation en matière de contrat commercial (règles, obligations) ; *Le droit économique :* réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi antitrust) ; réglementation sur la vente à perte et sur les soldes ; concept de refus de vente et de distribution sélective ; réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (informations, étiquetage, emballage, service après vente et garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle de la qualité, respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix ; possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums autorisés… *Le droit de la propriété industrielle :* brevets, marques, licences dessins et modèles… En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.
Risque technologique	Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptés par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.

On peut citer d'autres risques tels que le risque fiscal, le risque sur actifs financiers, le risque sur le matériel de chantier, le risque sur le personnel (protection sociale et responsabilité civile) etc. Tous doivent être listés, évalués et souvent intégrés dans des politiques de couverture interne ou externe.

1.3 Acheteur public ou acheteur privé

A. Distinction

L'acheteur est qualifié de « public » ou « privé » selon différents critères. La définition des assureurs crédit est fréquemment retenue par les autres partenaires financiers. Cette définition a un impact sur les risques à couvrir.

Acheteur public	Acheteur privé
L'acheteur public peut être un État, une collectivité territoriale ou une entreprise sous le contrôle de l'État qui échappe aux recours juridiques traditionnels. Sous cette appellation, on trouve des sociétés de nature très différente ; ainsi certaines s'apparentent à des sociétés anonymes. On peut retenir la règle suivante : tout acheteur qui ne peut être mis juridiquement ou effectivement en faillite est réputé acheteur public et quel que soit le risque sur celui-ci, il est considéré comme risque politique.	Celui qui peut être mis en faillite s'il manque à ses obligations de paiement. Des recours devant des tribunaux compétents peuvent être entamés contre lui. Ainsi les risques inhérents à la situation financière du débiteur privé sont appelés risques commerciaux.

B. Insolvabilité ou carence prolongée

Si l'acheteur est privé et que le défaut de paiement n'est pas de nature politique, il est d'usage de distinguer deux situations :
– l'insolvabilité,
– la carence.

Insolvabilité	Carence prolongée
Incapacité pour un débiteur privé de faire face à ses engagements ; cette incapacité résulte : – soit d'un acte juridique (comme la liquidation judiciaire en France) ; – soit d'un accord amiable conclu avec tous les créanciers ; – soit d'une situation de fait telle que la compagnie d'assurance-crédit considère qu'un paiement total ou même partiel est fort improbable.	Impossibilité ou refus de payer sans pour autant que l'insolvabilité de l'acheteur soit régulièrement constatée. Des relances multiples par le créancier sans obtention de réponse ou de paiement du débiteur sont une présomption de carence prolongée. Notons que les deux situations donnent lieu à indemnisation par l'assureur-crédit, dans des conditions identiques, sous réserve que l'opération ne soit pas entachée d'un litige commercial dont le créancier serait responsable.

1.4 Entreprise@rating de Coface : un exemple de système de notation du risque client

Le système de notation d'entreprise @rating

coface a mis au point un système de notation pour aider ses clients à appréhender le risque sur les entreprises.
Le système de notation d'entreprise @rating répond aux deux besoins des gestionnaires de risque :
Définir un encours / Connaître la probabilité de défaillance

▶ **Définir un encours avec l'Avis de crédit @rating**

C'est un avis sur un encours de crédit conseillé et assurable par Coface
Il fonctionne sur une échelle de six positions, à chaque position correspond un encours maximum conseillé et assurable :

Niveau	Encours conseillé
R	10 000€
@	20 000€
@@	50 000€
@@@	100 000€
@@@@	100 000€ et plus
x	pas d'encours, entreprise fragile

▶ **Connaître la probabilité de défaillance avec le score @rating**

C'est une mesure du risque de défaillance des entreprises à un an
Le risque analysé est la défaillance légale de l'entreprise, ou son défaut de paiement d'une gravité équivalente.
A chaque niveau de score est associé un taux de défaillance moyen à un an.

Risque fort				Risque moyen			Risque faible			
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Probabilité : 25 %		10%	4%	2%	1.3%	0.7%	0.4%	0.15 %	0.05%	NS

1.5 Risques sur les contrats de biens d'équipement lourd et « clés en main »

Les opérations de commerce courant génèrent moins de risques que les grands contrats clés en main ou les contrats de biens d'équipement lourd.

Ces dernières opérations ont des durées de réalisation longue (plusieurs mois voire plusieurs années), les montants en jeu sont importants, les contrats répondent souvent à des spécifications particulières et nécessitent une adaptation importante empêchant une revente à un autre client en cas de rupture de contrat. Dans certains cas, l'intervention des pouvoirs publics en tant qu'acheteur ou au travers de réglementations locales complexes augmente le niveau de risque.

Périodes	Typologie des risques
De prospection et d'offre	Risque de prospection ou sur coût de participation à l'appel d'offres international :
	Risque sur l'appel abusif des cautions ou garanties de soumission
	Risque de change, il s'agit d'un risque incertain, la vente n'est pas encore conclue
De réalisation du contrat	Risque de fabrication ou d'interruption de marché, du fait de l'acheteur ou d'un évènement politique (guerre, embargo…)
	Risque économique lié à la variation des coûts de fabrication (matières premières, main-d'œuvre, transport…). Une clause de révision de prix peut parfois être introduite dans le contrat
	Risque de change certain
	Risque sur l'appel abusif des cautions ou garanties de bonne fin et de restitution d'acompte
	Risque logistique (en cours de transport et lors des procédures de dédouanement)
	Risque sur le matériel de chantier expédié à l'étranger pour réaliser le contrat (vol, sabotage, spoliation…) Risque sur les hommes (responsabilité civile, risque sanitaire, enlèvement…)
	Risque de non-paiement des acomptes et du solde à la réception provisoire
Utilisation de l'équipement	Responsabilité civile du produit (RCP) ou responsabilité décennale du maître d'œuvre dans le BTP
	Risque sur l'appel abusif des cautions ou garanties de maintenance

1.6 La couverture des risques spécifiques liés aux opérations d'importation

Les importateurs ont comme première préoccupation de recevoir les marchandises conformes aux spécifications du contrat, en terme de qualité et de quantité. Pendant longtemps, le rapport de force entre acheteur et vendeur pesait en faveur de ce dernier. Cependant suite à la première crise pétrolière des années soixante-dix, la tendance s'est inversée. Les acheteurs de ces zones pétrolières sont devenus riches, exigeants vis-à-vis des fournisseurs. Ils ont commencé par exiger de multiples garanties et cautionnements. En Europe, les acheteurs auditent souvent leurs fournisseurs et déterminent la criticité de l'équipement ou du produit acheté par rapport à l'environnement dans lequel il sera utilisé.

En parcourant les sites des grands courtiers et en interrogeant les grands acheteurs en Europe (Suez Environnement, Valeo, Cegelec, Siemens, Alcatel), force est de constater que l'utilisation des techniques de couverture à l'import sont moins fréquentes qu'à l'export. Nous avons sélectionné deux

produits proposés par plusieurs assureur-crédit. La couverture du risque de change import sera traité chapitre 15.

A. Garantie « Non-livraison de produits ou de services »

Cette garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui n'effectue pas les livraisons prévues dans un contrat. Elle couvre le non-remboursement des avances consenties par l'assuré sous toute forme – trésorerie, lettre de crédit, compensation, troc, enlèvement de produits, fourniture de produits destinés à être transformés ("tolling")… – et entre en jeu lorsqu'un des évènements suivants se réalise :

– un fournisseur public n'effectue pas la livraison des produits à laquelle il s'est engagé,

– un fournisseur privé ne peut livrer les produits attendus à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers.

B. Garantie « Résiliation de contrat »

La garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui rompt temporairement ou définitivement un contrat. Elle couvre l'excédent des créances payées par l'assuré au titre du contrat lorsqu'il ne peut obtenir le remboursement de ces créances ou une compensation financière. Elle entre en jeu quand :

– un fournisseur public décide de résilier le contrat ou de ne pas l'honorer ;

– un fournisseur privé résilie ou n'honore pas le contrat à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers.

D'après Source Unistrat : www.unistrat.fr

Exemple

Une société de négoce à Paris signe un contrat d'importation de coton avec une compagnie cotonnière appartenant à l'État de l'Ouzbékistan. Une banque ouzbek privée garantit l'opération. Le fournisseur de coton cesse d'effectuer les livraisons et ne rembourse pas les sommes perçues à l'avance ; de plus, la banque garante n'honore pas ses engagements à la suite de la défaillance de la compagnie cotonnière. La garantie d'un assureur-crédit tel que Unistrat couvre les avances que le négociant a consenties à la compagnie et la compensation financière que celle-ci lui doit pour avoir résilié le contrat.

Notons que cette problématique se pose pour beaucoup d'importateurs qui interviennent sur des marchés de matières premières dans des zones économiques perturbées politiquement.

2. L'évaluation du risque pays

Dans un monde en mutation permanente, les entreprises importatrices et exportatrices sont souvent confrontées à des problématiques géopolitiques dès qu'elles interviennent hors de l'Union européenne ou des grands pays développés ou stables politiquement.

Exemple

Un exportateur limousin a obtenu un marché avec un acheteur de viande en Égypte pour 567 K€ avec des expéditions programmées sur un an. Au bout de quatre mois, le contrat est rompu lorsque le gouvernement égyptien décrète l'interdiction d'importer des viandes de provenance européenne en raison de la crise de la vache folle. Un assureur crédit aurait pu couvrir les pertes financières de l'exportateur français.

Un fabricant de compresseurs fournit des sociétés d'exploration gazières et pétrolières. Les clients britanniques ou norvégiens intervenants en mer du Nord ne présentent pas les mêmes risques que ceux localisés au Soudan ou au Nigeria voire en Birmanie, quand bien même il s'agirait de grands groupes pétroliers de réputation internationale.

Chaque année, un industriel de l'agroalimentaire achète plusieurs milliers de tonnes de fèves de cacao. Son approvisionnement se faisait essentiellement sur la Cote d'Ivoire. Suite aux événements des dernières années et à de nombreuses ruptures de stocks, l'importation a été réorganisée en diversifiant les sources d'approvisionnement : Brésil, Vietnam, Ghana…

2.1 Les composantes du risque pays

Le terme de risque pays regroupe plusieurs composantes. Le risque sur un pays donné peut résulter de plusieurs composantes en même temps.

Intitulé	Définition
Le risque politique	Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Les évènements peuvent se dérouler aussi bien dans le pays d'importation que dans un pays tiers.
Le risque de carence de l'acheteur public	L'assureur crédit traite ce risque en risque politique que l'acheteur renonce à sa commande avant livraison ou qu'il fasse défaut dans le paiement de sa dette.
Le risque de catastrophes naturelles	Les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations…
Le risque de non-transfert	C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette. Plusieurs indicateurs doivent retenir l'attention dans l'analyse du risque : – les réserves en devises exprimées en mois d'importations, – le niveau de la balance commerciale et des paiements, – le service de la dette exprimé en pourcentage des exportations, – la dette extérieure exprimée en fonction du PIB.
Le risque de marché	Risque systémique du marché financier local, dégradation du climat politique et économique, faillite bancaire…

Un industriel hollandais fournit des engrais à l'État cubain en échange de livraisons de sucre et d'aluminium cautionnées par un garant public de ce pays. L'engrais est expédié et réceptionné par l'acheteur public. Cependant les livraisons de sucre ne sont pas effectuées dans les délais prévus puis le garant public fait défaut à son engagement d'honorer les factures d'engrais en raison de problèmes politiques et financiers. Le risque aurait pu être couvert par un assureur.

Une société italienne est en charge de la construction des installations électriques sur des plates-formes pétrolières pour le compte d'un opérateur pétrolier européen en Birmanie. Suite aux évènements politiques de l'automne 2007, le chantier pétrolier est inaccessible et l'opérateur pétrolier européen est sommé par les autorités de son pays de quitter ce pays dans le cadre de mesures d'embargo. L'entreprise italienne a supporté un préjudice de 2 millions d'euros en raison de son insuffisance de couverture du risque d'interruption de marché.

2.2 Sources d'informations et exemple de risque pays

Les opérateurs, exportateurs, importateurs, transitaires, assureurs et banquiers disposent de nombreuses sources d'informations. Certaines sont gratuites d'autres payantes. Sans être exhaustif, on pourra citer les assureurs crédit (privés et publics) qui disposent souvent d'une rubrique risque pays sur leur site Internet (www.cofacerating.fr, www.ondd.be ou encore www.berneunion.org.uk) ; les sociétés de renseignements commerciaux telles que Dun and Bradstreet. Les banques commerciales et les banques de développement abordent le risque pays au travers d'études et de monographie (www.worldbank.org).

Exemple

La banque Natixis dispose d'une équipe d'experts pays qui participent à l'élaboration d'un document interne semestriel intitulé : Risque pays et financement du commerce extérieur. Chaque fiche-pays comprend :
– les coordonnées du responsable-pays,
– une notation des banques locales et la durée des financements court terme envisageables,
– la tarification du risque (tarif indicatif car la cotation se fait à chaque interrogation pour tenir compte de multiples paramètres),
– les principaux indicateurs macroéconomiques,
– la notation des agences de notation Fitch, Standard and Poors, Moody's, Coface (court et moyen terme) et le rating interne Natixis,
– les perspectives politiques, économiques et financières.

D'après source Natixis – www.natixis.fr

On pourra aussi citer les instituts de prospective et de recherche en relations internationales tels que l'IFRI ou CEPEI, les organismes publics de promotion des exportations ou les services économiques à l'étranger (www.missioneco.org pour la France ou www.infoexport.gc.ca pour le Canada…).

2.3 La cotation du risque-pays

Nous proposons quelques exemples. Il est assez facile de se constituer une monographie des risques en parcourant les sites Internet utiles.

Exemple

Cotation de l'assureur belge : notation 1 « **pas de risque** » à 7 « **risque très élevé** » :

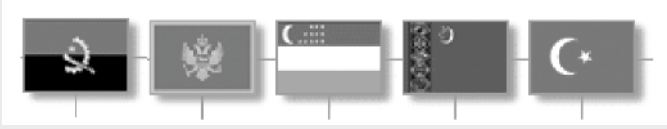
Copyrights - http://www.ondd.be — Mise à jour du tableau (Acrobat): 15/02/2008

Office national du ducroire - Tableau synthétique des risques-pays

Appréciation du risque par l'Office national du ducroire

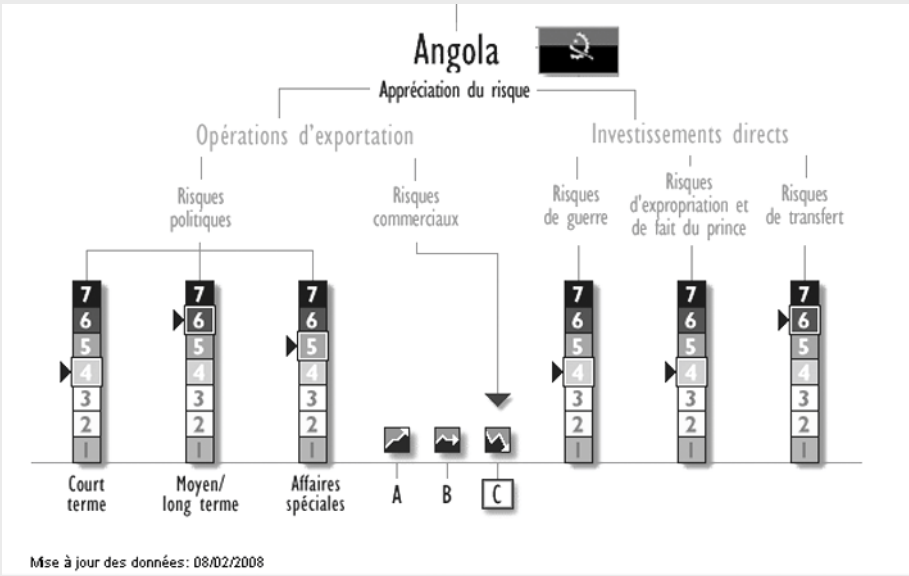
Pays	Opérations d'exportation				Investissements directs		
	Risques politiques Court terme	Risques politiques Moyen/long terme	Risques politiques Affaires spéciales	Risques commerciaux	Risques de guerre	Risques d'expropriation et de fait du prince	Risques de transfert
Açores (Portugal)	1	1	1	B	n.d. *	n.d. *	1
Afghanistan	6	7	6	C	7	7	7
Afrique du Sud	3	3	3	B	2	2	3
Albanie	2	6	3	C	2	3	5
Algérie	2	3	2	C	3	4	2
Allemagne	1	1	1	A	1	1	1
Andorre	1	1	1	A	1	n.d. *	1
Anglo-Normandes (îles) (Grande-Bre	1	1	1	A	n.d. *	n.d. *	1
Angola	4	6	5	C	4	4	6
Anguilla (Grande-Bretagne)	4	5	4	B	1	n.d. *	5
Antigua et Barbuda	3	6	4	B	1	n.d. *	5
Antilles néerlandaises (Pays-Bas)	4	5	4	B	2	n.d. *	3
Arabie saoudite	1	2	1	C	3	3	2
Argentine	3	7	4	C	2	3	6
Arménie	2	6	3	C	3	3	5
Aruba (Pays-Bas)	2	3	2	B	1	n.d. *	3
Australie	1	1	1	A	1	1	1
Autriche	1	1	1	A	1	1	1
Azerbaïdjan	2	5	3	C	3	4	5
Bahamas	2	3	2	A	1	1	2
Bahreïn	1	2	2	C	2	2	3
Bangladesh	3	6	3	C	4	5	4
Barbade	3	4	3	A	1	n.d. *	4
Bélarus	6	7	6	C	4	6	6
Belgique	1	1	1	A	1	1	1
Belize	6	7	6	B	1	n.d. *	7
Bénin	3	6	4	C	2	4	6

Sur le site de l'assureur, on pouvait lire en mars 2008 : *primes en baisse pour les opérations à moyen et long terme avec L'Angola, Le Montenegro, L'Ouzbekistan, Le Turkmenistan et La Turquie*



Dans le cadre de l'Arrangement OCDE, l'Office national du ducroire a réduit ses primes d'assurance du risque politique lié aux crédits à l'exportation à moyen et long terme pour l'Angola (de la catégorie 7 à la catégorie 6 – sur une échelle de 1 à 7 dont 7 représente le risque le plus élevé), le Monténégro (de 7 à 6), l'Ouzbékistan (de 7 à 6), le Turkménistan (de 7 à 6) et la Turquie (de 5 à 4). De plus, il a été désormais décidé de ne plus déterminer de niveau minimum de primes au sein de l'Arrangement OCDE pour la République Tchèque. Le niveau de primes sera dès lors fixé par l'assureur-crédit. La politique d'acceptation pour ces pays reste inchangée.

La cotation ONDD indique de façon claire le risque exportateur (court et moyen terme) ainsi que le risque investisseur.



D'après source : http://www.ondd.be/ Mars 2008

Coface, premier assureur-crédit export au monde a une présentation plus littérale sur son site www.cofacerating.fr. Coface adopte une notation à 7 niveaux : A1, A2, A3, A4, B, C et D

NOTE : C Les perspectives économiques et politiques très incertain et un environnement des affaires comportant de nombreuses lacunes sont de nature à détériorer sensiblement le comportement de paiement. La probabilité moyenne de défaut des entreprises est élevée. On remarque la notation C de Coface est équivalente à la note de 6 de l'ONDD.

Appréciation du risque : L'Angola a affiché en 2007 une des plus fortes croissances au monde, portée par une progression de l'extraction pétrolière et l'envolée des cours mondiaux. Le secteur non pétrolier (gaz et BTP) a, lui aussi, contribué à la vigueur de l'activité. En 2008, la croissance devrait atteindre plus de 26 % grâce à l'exploitation de nouveaux gisements offshore et à un secteur de la construction dopé par la perspective de la Coupe d'Afrique de Football de 2010. Le dynamisme de l'activité s'accompagne, par ailleurs, d'une décrue notable de l'inflation, encadrée par une politique monétaire rigoureuse et un relèvement des taux d'intérêts. La rente pétrolière permet à l'Angola d'afficher une situation confortable des finances publiques et une excellente position des comptes extérieurs. La forte croissance du PIB permet en outre une sensible amélioration des ratios d'endettement. Pour autant, les déficits budgétaires et courant hors pétrole demeurent

préoccupants, signe d'une insuffisante diversification de l'activité économique en l'absence de réformes structurelles d'envergure. Les élections législative et présidentielle, maintes fois repoussées depuis la fin de la guerre civile en 2002, sont annoncées respectivement pour 2008 et 2009. Elles devraient permettre de parachever le processus de transition démocratique initié à l'issue de 27 années de guerre civile, tout en consacrant la prééminence du parti de l'actuel Président Dos Santos (le Mouvement Pour la Libération de l'Angola). Pour autant, la corruption et la faible gouvernance demeurent endémiques. Dans ce contexte, la constitution d'un cadre légal favorable au développement et à une diffusion moins inégalitaire des recettes pétrolières demeure incertaine.

Le site Coface propose aussi des informations complémentaires : opportunités de marché, points forts points faibles, principaux indicateurs économiques, la courbe des impayés…

3. La couverture du risque de prospection par l'assurance

Afin d'aider les entreprises à prospecter de nouveaux marchés étrangers, les pouvoirs publics mettent en place des dispositifs d'appui aux exportateurs. Cette section aborde les soutiens financiers au travers de polices d'assurance dédiées à la couverture du risque de prospection. Ce type de mécanisme existe dans de nombreux pays développés et émergents.

3.1 Un soutien indispensable aux exportateurs

Le soutien dont bénéficient les entreprises peut prendre plusieurs formes : création d'un organisme de promotion des exportations aux services des entreprises (Ubifrance en France – www.ubifrance.fr, ICEP au Portugal ou BFAI en Allemagne…), mise en place de services économiques à l'étranger chargés de collecter des informations sur le marché local et d'appuyer les exportateurs durant leur prospection ou le déroulement de leurs opérations commerciales (les SEE pour le Canada – www.infoexport.gc.ca – les 152 missions économiques à l'étranger pour la France – www.missioneco.org). D'autres organismes apportent des concours plus ou moins spécialisés (SOPEXA, ANVAR, FONDEXA, CCI, DRCE, Conseil Régionaux, etc.).

Par ailleurs, les exportateurs bénéficient d'aides financières sous forme de subventions, de prêts bonifiés ou de police d'assurance. En France, Coface, assureur-crédit privé qui appartient au Groupe Natixis Banque Populaire, est en charge de la gestion des procédures publiques pour le compte de l'État (www.coface.fr).

Depuis 60 ans, la plupart des pays développés ont mis en place une assurance-crédit publique soit en créant un assureur-crédit public soit en s'appuyant sur un assureur privé.

Exemple d'organismes de promotion des exportations et d'assureurs crédit dans plusieurs pays développés et émergents

Pays	Organisme de promotion	Assureur-crédit	Aide à la prospection
Belgique	www.brussels-export.be/	**ONDD**	**www.ondd.be**
Suisse	www.osec.ch	**SERV**	**www.serv-ch.com/fr**
Canada	www.infoexport.gc.ca	**EDC**	**www.edc.ca/**
Maroc	www.cmpe.org.ma/	**SMAEX**	**www.smaex.com**
Tunisie	www.cepex.nat.tn/site/index.asp	**COTUNACE**	**http://www.cotunace.com.tn/index.htm**
Algérie	www.promex.dz/	**CAGEX**	**www.cagex.dz**
Turquie	http://www.igeme.org.tr/introeng.htm	**EXIMBANK Turquie**	**http://www.eximbank.gov.tr/**
Allemagne	www.bfai.de/	**AGA**	**http://www.agaportal.de/en/aga/**
Autriche	http://wko.at/awo/chamberinfo.htm	**OEKB**	**http://www.oekb.at**

Pays	Organisme de promotion	Assureur-crédit	Aide à la prospection
Royaume Uni	https://www.uktradeinvest.gov.uk	**ECGD**	**www.ecgd.gov.uk/**
Italie	www.ice.gov.it	**SACE**	**www.sace.it**
Espagne	www.icex.es	**CESCE**	**www.cesce.es**
Portugal	www.icep.pt/	**COSEC**	**www.cosec.pt/**

La France est un des précurseurs des polices d'assurance prospection. Ses mécanismes ont généralement été repris par de nombreux pays ; certains assureurs n'ont changé que le taux de prime et la quotité garantie.

3.2 L'assurance prospection de Coface

L'assurance prospection est une assurance contre le risque d'échec commercial d'une action de prospection à l'étranger et un soutien financier en terme de trésorerie. La police prévoit deux périodes successives :

Une **période de prospection** (d'un an à quatre ans) où les dépenses engagées sont prises en compte dans la garantie. À chaque fin d'exercice, une indemnisation est versée à l'exportateur. Cette indemnité est à rembourser durant la période suivante en fonction des performances commerciales export.

Une **période d'amortissement complémentaire** durant laquelle l'exportateur doit reverser toute ou partie de(s) indemnités initialement reçues grâce à un prélèvement sur le chiffre d'affaires export généré.

A. Les entreprises éligibles et les pays couverts

Entreprises éligibles (1)	L'assurance-prospection s'adresse aux entreprises ou groupements d'entreprises françaises (industrielles, commerciales ou de services) ayant l'intention d'établir ou de développer un courant d'exportation de biens et de services français, une part étrangère étant toutefois tolérée (*cf.* part étrangère). Toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires global annuel n'excède pas 150 millions d'euros sont éligibles.
Pays couverts	Tous pays étrangers sauf ceux soumis à un embargo. La garantie peut couvrir un ou plusieurs pays, un continent, voire le monde entier pour les primo exportateurs.

(1) Part étrangère : Les produits ou services, objets de la prospection, doivent être d'origine française ; toutefois, une incorporation de produits ou services d'origine étrangère est tolérée.
La tolérance est de : 50 % pour des produits ou services en provenance de pays membres de l'Union Européenne, 20 % pour des produits ou services originaires d'autres pays, le pourcentage global d'incorporation de produits ou services hors France ne devant toutefois pas excéder 50 %. Le critère de part étrangère ne s'applique plus pour les entreprises dont le CA est inférieur à 75 millions d'euros.

B. La durée du contrat

La durée du contrat est fixée en fonction du programme de prospection de l'exportateur. En général, elle se décompose comme suit :

Pour une période de garantie de	la période d'amortissement est de	la durée du contrat est de
1 an	2 ans	3 ans
2 ans	3 ans	5 ans
3 ans	4 ans	7 ans
4 ans	5 ans	9 ans

C. Les dépenses prises en charge

Les dépenses garanties sont constituées de l'ensemble des frais spécifiques que l'exportateur engage pour prospecter la zone géographique ciblée. Ils doivent pouvoir être clairement identifiés et ne doivent pas recouvrir des dépenses liées à la production ou à des investissements purement financiers.

Exemple

Déplacements à l'étranger,
Salaires et charges pendant la durée des déplacements, recrutement, formation, salaires et charges sociales du personnel recruté pour la création d'un service export ou son renforcement pour les besoins de la prospection,
Études de marché, documentation, renseignements commerciaux,
Adaptation de produits existants aux normes et exigences des marchés prospectés,
Frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion à l'exportation,
Création et promotion d'un site Internet, frais de communication par ce réseau,
Publicité sous toutes ses formes,
Participation à des manifestations professionnelles à caractère international (salons, colloques),
Stages et visites en France d'agents ou de clients étrangers,
Frais de financement de l'action de prospection…

D. Parrainage bancaire

Dans le cadre du contrat d'assurance-prospection, l'assuré peut bénéficier d'un parrainage bancaire qui lui permet d'obtenir auprès de sa banque un préfinancement annuel ou pluriannuel, portant sur la totalité du budget de prospection garanti. En contrepartie, le droit à indemnité est délégué à la banque prêteuse qui perçoit, à la place de l'assuré, les indemnités dues par Coface.

Le site de Coface détaille toute la procédure sur un portail dédié à l'assurance-prospection et les exportateurs ont la possibilité de faire leur demande en ligne.

Procédures gérées par Coface pour le compte de l'État

Assurance Prospection

Généralités
Manifestations et foires
Assurez-vous en ligne
Contacts

Généralités

Vous êtes une entreprise et souhaitez assurer votre prospection commerciale à l'étranger

- Quel est l'intérêt de l'assurance prospection?
- Pouvez-vous l'obtenir?
- Sur quels pays?
- Pour quelles dépenses?
- A quel coût?
- Comment l'obtenir?
- Glossaire

Vous souhaitez :

- Un descriptif détaillé du produit
- Exemple d'application d'un contrat d'assurance-prospection
- Un conseil personnalisé par téléphone
- Une demande de garantie en ligne

Demande en ligne

coface
Coface : A world-class business-to-business trade facilitator

ASSURANCE PROSPECTION

Procédure gérée par Coface pour le compte de l'Etat

Demande de garantie en ligne

(accessible à l'exclusion des entreprises domiciliées dans les Territoires d'Outre Mer)

Pour des raisons de sécurité, le temps de connexion est limité à 45minutes et la saisie de votre demande ne s'effectue qu'en une seule fois.

Afin de vous garantir le meilleur service dans les meilleurs délais, nous vous demandons de remplir le questionnaire avec précision.

Attention : tous les montants à saisir doivent être des nombres entiers, sans séparateurs (ni blanc, ni virgule, ni point) exprimés en Euros. Après l'envoi de votre demande, attendez l'affichage de l'accusé de réception; vous pourrez alors imprimer votre demande.

Saisir le numéro de siren de l'entreprise pour laquelle la demande est déposée:

SIREN

Si vous êtes une CCI et que vous déposez une demande pour le compte d'un entreprise, saisissez votre SIREN:

Cliquer ICI pour continuer

Coface, au titre de l'assurance prospection applique les recommandations de l'OCDE en matière de lutte contre la corruption d'agents publics étrangers.
Vous pouvez consulter sur le site http://www.coface.fr/ les documents de référence dans la rubrique «Procédures publiques».

E. Le fonctionnement de cette police

Période de garantie	C'est la période au cours de laquelle les dépenses de prospection sont prises en compte, dans la limite du budget annuel garanti, et indemnisées si les recettes ne suffisent pas à les amortir. À l'issue de chaque exercice, de 12 mois en général, Coface procède à une liquidation provisoire des comptes. En période de garantie, un bilan de la prospection appelé « compte d'amortissement » est établi. Il prend en compte : – au débit : les dépenses de prospection que l'assuré a réellement engagées pendant l'exercice, dans la limite du budget fixé et garanti pour la même période par l'assureur, – au crédit : un pourcentage des recettes réalisées sur la zone couverte pendant la même période. Ce pourcentage s'appelle le taux d'amortissement (1). Lorsque le solde de ce compte est débiteur, Coface verse à l'exportateur une indemnité égale à 65 % ou 85 % de ce solde (conféré infra – quotité garantie).
Quotité garantie	La quotité garantie est le pourcentage qui, en période de garantie, appliqué au solde du compte d'amortissement, permet de déterminer : – l'indemnité due par Coface lorsque le solde est débiteur (cas habituel), – le reversement que l'assuré doit effectuer, si ce solde est créditeur (cas où les recettes obtenues permettent un amortissement supérieur aux dépenses). Elle est forfaitairement de 65 % sauf sur les pays bénéficiant du programme Cap 'Export (2) (85 %). Les entreprises innovantes bénéficient d'une quotité de 80 % au lieu de 65 %.

Prime	La prime d'assurance-prospection est payable pendant la période de garantie chaque début d'année. Elle est fixée à 3 % du budget de prospection garanti pour l'exercice considéré. En cas d'avance sur indemnités (3), cette prime est portée à 5 %.
Indemnité en cours d'exercice	Pour tous les budgets annuels garantis ≤ à 100 000 € et en l'absence du versement d'une avance sur indemnité, l'indemnité peut être versée en 2 fois au titre d'un exercice de garantie : une première fois au choix de l'assuré et, une seconde fois, à l'expiration de l'exercice.
Période d'amortissement complémentaire	La « période d'amortissement » est celle au cours de laquelle l'assuré doit rembourser les indemnités obtenues lors de la liquidation provisoire annuelle, au prorata des recettes sur la base du taux d'amortissement retenu par Coface Le montant des reversements ne peut excéder le montant des indemnités perçues.

(1) Les taux d'amortissement sont forfaitairement fixés de la façon suivante :
7 % sur les ventes de produits,
14 % sur les prestations de services,
30 % sur les autres sommes
(2) Pays éligibles au programme Cap'export : Etats-Unis, Russie, Japon, Chine, Inde.
(3) L'assurance-prospection permet aux TPE, dont le CA est inférieur à 1,5 millions d'euros, d'obtenir en début de période de garantie, une avance en devises représentant 50 % * QG* Budget Garanti. Les entreprises innovantes bénéficient de cette facilité indépendamment du montant de leur CA ainsi que d'une quotité garantie majorée (80 %) conféré (*supra*).

Intérêt de l'assurance prospection : l'exportateur bénéficie ainsi pendant la période de prospection, d'indemnités qu'il rembourse ensuite au fur et à mesure du chiffre d'affaires réalisé sur la zone garantie. Si, à l'expiration du contrat, les résultats n'ont pas permis le remboursement intégral des indemnités perçues, le solde reste acquis à l'assuré.

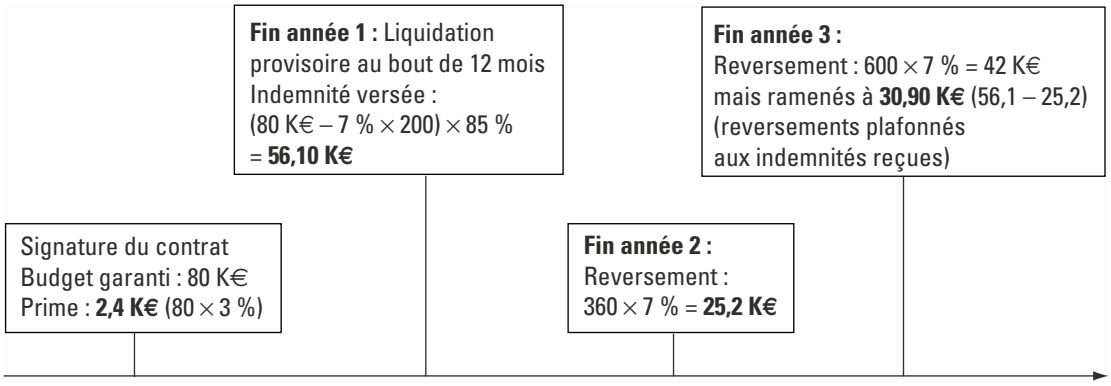
3.3 L'assurance prospection par l'exemple

A. Cas 1 : Période de prospection d'un an

Une entreprise souhaite prospecter le marché américain et sollicite la couverture d'un budget de prospection de 80 000 euros sur un an. L'assureur Coface accepte de délivrer une police dans les conditions suivantes :

– taux de prime : 3 % ;
– quotité garantie : 85 % (selon Cap'Export) ;
– taux d'amortissement : 7 %.

Au terme du premier exercice, le chiffre d'affaires réalisé par l'exportateur a été de 200 K€ pour des dépenses réellement engagées de 84 578 euros.
Durant les deux années suivantes, les CA réalisés atteignent 360 K€ puis 600 K€.



Cette prospection est une réussite. L'assuré a pu restituer l'intégralité de l'indemnité perçue. Cette situation est favorable pour l'entreprise (développement du CA et sûrement de ses résultats) et pour l'État qui récupère des fonds pour aider d'autres entreprises.

B. Cas 2 : Période de prospection pluriannuelle

Une entreprise prévoit deux années de prospection pour un budget annuel respectivement de 120 et 80 K€. Les dépenses annuelles engagées ont été de 150 K€ puis 60 K€ avec un chiffre d'affaires annuel de 100 K€ la première année (exportation de produits) et 150 K€ la seconde année (exportations de services).

Le tableau ci-après reprend l'ensemble des données financières de cette assurance prospection dont les indemnités reçues et reversements dus. On constate que cette prospection a été positive, l'exportateur a pu restituer l'essentiel des indemnités préalablement reçues.

Exemple d'application d'un contrat d'assurance prospection
(taux d'amortissement : biens : 7 % : services : 14 %)

Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Primes (a) × 3 %	(c) Dépenses réellement engagées	(d) Dépenses prises en compte	(e) Recettes (exportations sur zone garantie)	(f) Amortissement (e) × (7 %) (e) × (14 %)	(g) Solde (d) – (f)	(h) Quotité garantie	(i) Indemnités (+) (g) × (h) ou Reversements (–) (f)
Période de garantie 1re année 2e année	120 000 80 000	3 600 2 400	150 000 60 000	120 000 60 000	100 000 150 000	7 000 (7 %) 21 000 (14 %)	113 000 39 000	65 % 65 %	+ 73 450 + 25 350
Bilan à l'issue de la période de garantie	200 000	6 000	210 000	180 000	250 000	28 000	152 000		+ 98 800
Période d'amortissement 3e année 4e année 5e année	Les dépenses cessent d'être prises en compte				50 000 400 000 800 000	7 000 (14 %) 28 000 (7 %) 56 000 (7 %)			– 7 000 – 28 000 – 56 000
Bilan à l'issue de la période d'amortissement					1 250 000	91 000			– 91 000
Bilan final									+ 7 800

Dans le cas présenté ci-dessus, le chiffre d'affaires réalisé par l'assuré sur la zone garantie ne permet pas un remboursement intégral des indemnités versées.
Le solde des indemnités, soit 7 800 €, reste acquis à l'assuré. En tout état de cause, le remboursement ne peut excéder le montant des indemnités versées.

Source : Coface www.coface.fr

4. La couverture du risque de non-paiement

Après l'acceptation d'une commande et avant la livraison, l'exportateur craint le risque de rupture du contrat commercial que les assureurs nomment **risque de fabrication**. Ce risque est souvent d'autant plus grand que les acomptes versés ont été faibles.

Une fois la livraison effectuée, le souci fondamental de l'exportateur est d'être payé. Il s'agit **du risque de non-paiement ou risque de crédit**. Lorsque l'entreprise n'a pas développé une politique de couverture du risque d'impayé, elle est souvent conduite à s'interroger sur les conséquences financières d'une éventuelle défaillance de son client étranger, au moment de la livraison ou lors de l'échéance de paiement. Ce sursaut d'inquiétude arrive parfois trop tard et l'exportateur se trouve confronté à des difficultés financières.

Remarque

Vendre c'est bien, être payé c'est mieux. Les assureurs crédit insistent souvent sur les conséquences financières d'un impayé pour le vendeur. Sans provoquer sa faillite, il est possible de calculer l'impact d'une perte en terme de chiffre d'affaires supplémentaire à développer. Ainsi si une PME de 10 millions d'euros de CA annuel subit un impayé de 50 000 euros et que sa marge nette moyenne est de 5 % ; elle doit générer un chiffre d'affaires supplémentaire de 1 000 000 d'euros (50 000 / 5 %) pour compenser cette perte. Cela implique d'augmenter le CA annuel de 10 %. Ce n'est pas évident car les parts de marchés ne sont pas extensibles.

En fait, l'entreprise doit réfléchir à sa politique de couverture à partir d'une analyse de la répartition du risque, de son intensité et du niveau de sécurité recherché par l'exportateur.

L'évaluation du risque de crédit résulte d'une analyse simultanée de la répartition du chiffre d'affaires, des caractéristiques des clients étrangers et des échéances de paiement accordées.

4.1 Une approche empirique du risque-client

A. Niveau de risque et répartition du chiffre d'affaires

La recherche de débouchés diversifiés vise à répartir les risque économiques et financiers. L'exportateur cherche à compenser la mauvaise conjoncture sur certains marchés étrangers par des ventes importantes sur des pays en pleine croissance économique (c'est le cas actuellement des industriels français de l'automobile qui compensent le ralentissement des ventes dans l'UE, par une percée en Asie du Sud-Est, en Amérique du Sud et dans certains anciens pays de l'Est tels que la Pologne ou la Hongrie). Parallèlement, inspirée des règles relatives à la gestion des stocks (modèle 20/80 et modèle ABC), les gestionnaires de crédit management considèrent que le niveau de risque est d'autant plus important que la répartition du chiffre d'affaires se fait sur peu de pays étrangers et/ou peu de clients. Cela est cependant théorique et relève d'une vue probabiliste du risque d'impayé. En effet, il faut intégrer **le niveau du risque-pays et la qualité des clients**. Ainsi quelle situation préférer entre les deux exemples suivants ?

Exemple 1

Une entreprise électronique française (CA 80 MEUR) travaille pour cinq constructeurs de centraux téléphoniques (deux aux **États-Unis** (13 % et 22 %), un en **Indonésie** (8 %), un en **Finlande** (19 %) et un en France (38 %), dans le cadre d'accords de sous-traitance pluriannuels.

Exemple 2

Une grosse PME (CA de 45 MEUR) fabrique du linge pour l'hôtellerie moyenne gamme (150 clients en **France** (10 %), en **Espagne** (12 %), au **Portugal** (8 %), en **Italie** (18 %), au **Maghreb** (23 %), en **Égypte** (15 %), en **Turquie** (5 %) et au **Liban** (9 %)) et le montant moyen d'une facture s'élève à 4 000 EUR.

Il est difficile d'apporter une réponse immédiate sans avoir auparavant étudier de façon approfondie la solvabilité et les perspectives de chacun des clients. D'autre part, il faut nuancer son analyse en fonction des secteurs d'activités des clients.

En matière de risque d'impayé, il faut noter qu'il est intéressant de développer son chiffre d'affaires sur de nouveaux pays à condition que ces derniers ne soient pas dans la catégorie des pays à risque définie par les instituts spécialisés tels que NSE (groupe Le Monde) ou BERI (voir risque politique).

B. Niveau de risque et qualité du client

L'acheteur étranger peut être une entreprise publique ou privée. Dans le premier cas, quelle que soit la nature du motif de non-paiement, celui-ci est considéré comme un **risque politique, une entreprise publique ne peut pas être mise en faillite**. Dans le second cas, le motif peut être lié à la défaillance financière de l'entreprise (risque commercial) ou à des événements politiques, à des catastrophes naturelles ou un problème de transfert de devises (risque politique). Traiter avec un client public peut sembler moins risqué compte tenu de la surface financière de l'acheteur ou du financement de la commande (protocole financier, prêts d'une banque de développement, fonds européens...). Cependant, l'expérience montre que les administrations publiques sont souvent peu pressées de payer et que les risques ne sont pas négligeables et fortement liés au climat politique entre deux États. Commercer avec un acheteur privé nécessite aussi de connaître sa solvabilité financière grâce à des sociétés de renseignements commerciaux, des banques, d'UbiFrance, les missions économiques, les assureurs-crédit...

La localisation géographique du client n'est pas neutre: un acheteur situé dans un pays où les catastrophes naturelles sont fréquentes (typhons aux Philippines...) présente un risque plus important que la moyenne. En effet, soit le client peut «disparaître» (usine ou magasin détruit par le typhon…), soit le système bancaire est perturbé… Si le non-paiement n'est pas systématique, le risque de retard de paiement est davantage probable.

Pour un pays donné, il est possible de traiter de façon différente les anciens clients des nouveaux. La confiance s'acquiert avec le temps. En matière de gestion de risque, l'expérience passée doit rentrer en considération dans la définition de l'attitude à adopter en matière de paiement.

C. Niveau de risque et échéance accordée

Les assureurs-crédit considèrent le temps comme un ennemi en matière de recouvrement de créance impayée. Pour l'exportateur qui accorde un délai de paiement, il peut raisonnablement penser que plus le délai accordé est important, plus son risque est fort de ne pas recouvrir la totalité de sa créance. En effet, durant le délai de crédit, l'acheteur peut faire faillite, des événements politiques peuvent se produire. Autant de raisons qui sont susceptibles de retarder ou d'empêcher le paiement.

Cette première approche empirique de l'évaluation du risque client nous conduit à nous interroger sur l'organisation du crédit management au sein des entreprises. Si depuis quelques années, se sont multipliés les salons du crédit management, les progiciels spécialisés, les offres des banquiers ou des assureurs pour gérer le poste clients des exportateurs, la gestion du poste clients n'a rien d'un effet de mode. Elle repose sur des enjeux vitaux pour les entreprises :

– en accordant des délais de paiement plus ou moins longs à ses clients, l'exportateur réduit sa capacité d'endettement en alourdissant son besoin en fonds de roulement ;
– tout de retard de paiement à un impact direct sur le résultat de l'entreprise ;
– en cas d'impayé, l'exportateur subit une perte qui non seulement grève le résultat, mais aussi risque de fragiliser l'entreprise. On considère que 18 % des défaillances d'entreprises en France résultent de retard ou de défaut de paiement.

La gestion du poste client repose sur trois étapes successives :

– l'analyse du risque ;
– la mise en place de règles de vente et procédures ;
– la mise en place d'une gestion des relances clients.

4.2 L'analyse méthodologique du risque client

Elle suppose la mise en place de tableaux de bord qui offrent une présentation synthétique des paramètres de la gestion du poste clients. On pourra envisager les actions suivantes :

– constitution d'un fichier clients paramétré et disponible aux différents services de l'entreprise (commercial, comptabilité, production, logistique…). Les informations doivent être complètes et à jour. Les informations administratives du client seront complétées par les informations issues de l'historique du courant d'affaires et des observations du commercial en charge de ce client : des erreurs dans l'adresse du client engendrent des retards dans la facturation et le règlement du client ; l'historique des relations commerciales permet d'intégrer des informations sur le comportement du client en matière de retard de paiement, d'impayé ; certains logiciels spécialisés proposent une notation des clients à partir des informations sur l'historique des règlements des clients… ; le commercial en charge du client peut ajouter des remarques sur l'importance du client, les références des interlocuteurs privilégiés chez le client au service achat, à la comptabilité ;
– l'entreprise pourra compléter ses informations en consultant régulièrement des sources d'informations externes : il s'agit en premier lieu des informations légales (greffes des tribunaux de commerce, annonces légales), puis des informations en provenance de prestataires tels que les sociétés de renseignements commerciaux, les agences de *rating*, les banques ou les assureurs-crédit. Les différents prestataires proposent non seulement une information fiable sur plusieurs millions d'entreprises (Coface a une base de 54 millions d'entreprises dans le monde), mais aussi des services complémentaires sous forme de mise en surveillance de certains clients. Le prestataire informe l'exportateur de tout changement dans la notation du risque de chaque client sur lequel une surveillance a été sollicitée.

Des tableaux de bord pourront synthétiser la répartition de l'encours client selon les délais de crédit accordé, selon la taille des entreprises, selon la devise de facturation, selon les dépassements d'échéance, selon les motifs de non-paiement… Voici quelques exemples de tableaux.

A. Analyse des délais réels d'encaissement

Il s'agit de reprendre chaque facture et d'analyser les encaissements sur chaque facture (par décade) puis de comparer avec les conditions de paiement contractuelles.

Imaginons que l'exportateur accorde les conditions de règlements suivantes : payable 30 jours fin de mois.

Une facture du mois M doit être réglée fin M + 1. Si le règlement a lieu au cours de la première décade de M + 2, on pourra considérer un retard moyen de 5 jours, si le règlement a lieu en D2 M + 2, 15 jours de retard moyen… Un règlement en D3 de M + 4 correspond à un retard moyen de 85 jours.

		Montants réellement encaissés														
Mois M	**CA facturé**	**M + 1**			**M + 2**			**M + 3**			**M + 4**			**M + 5**		
		D1	D2	D3	D1	D2	D3	D1	D2	D3	D1	D2	D3	D1	D2	D3
Facture 1	1 000				1 000											
Facture 2	600						600									
…	…															
…	…															
Facture n	2 400					400			2 000							
TOTAL	100 000			9 000	31 000	10 000	9 000	8 000	10 000	5 000	3 000	3 000	2 000	4 000	3 000	3 000

Ainsi on peut déduire que 9 % du chiffre d'affaires facturé au cours du mois M est encaissé dans les délais normaux, 31 % avec un retard moyen de 5 jours, 10 % avec un retard moyen de 15 jours… Des actions correctrices doivent être envisagées afin de réduire le coût financier lié au retard de paiement.

Ce coût financier peut être calculé selon plusieurs méthodes. Par simplification, le coût financier est égal à :

Montant moyen de l'encours client × taux d'intérêt × dépassement en jours du crédit client / 360

Exemple

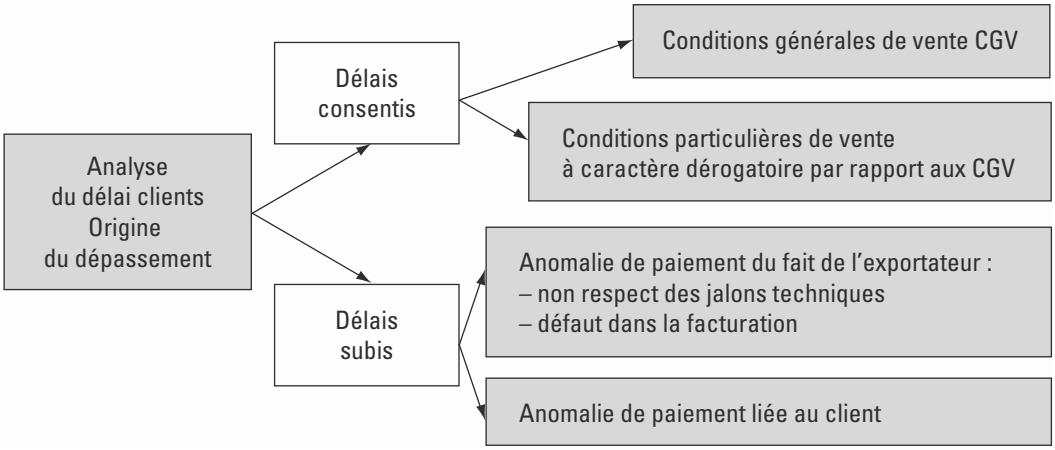
– montant moyen du poste client : 1 200 000 EUR,
– durée contractuelle du crédit client : 60 jours,
– délai de paiement réel constaté : 105 jours (soit un dépassement de 45 jours),
– taux d'intérêt moyen du refinancement bancaire : 8 %.

Coût du dépassement : 1 200 000 × 8 % × (105 – 60)/360 = 12 000 EUR par an.

B. Analyse des délais clients : origine des dépassements

L'analyse des retards de paiement peut s'appuyer aussi sur une étude des délais clients.

Il est possible de distinguer le délai consenti qui résulte des conditions générales de vente ou de conditions contractuelles dérogatoires et le délai subi qui provient soit d'anomalies de paiement du fait du client (cas le plus fréquent) soit d'anomalies de paiement liées à des dysfonctionnements chez le vendeur.



On peut synthétiser l'ensemble des cas possibles dans un tableau synoptique, dont nous reproduisons ci-dessous un exemple de présentation.

Types de clients	Filiales	Importateurs	Distributeurs	Autres
Délai selon CGV (en jours date d'expédition)	60	60	30	30
Délai moyen accordé selon fichier client	60	90	33	30
Délai moyen accordé selon factures établies (décalage entre facturation et expédition, échéance modifiée…)	64	99	36	33
Délai moyen subi en raison des reports d'échéance à l'initiative de l'acheteur et des retards de paiement	5	11	24	7
Délai total observé	69	110	60	40
Écart en jours	9	50	30	10

Les distributeurs ainsi que les importateurs doivent être mieux encadrés dans le suivi de leur règlement. Il est utile de rappeler aux commerciaux les incidences financières des retards de paiement des clients afin qu'ils l'intègrent dans les futures négociations commerciales. De ce tableau, on peut tirer deux observations principales :

– pour quelles raisons les importateurs bénéficient individuellement d'un crédit client contractuel de 30 jours supérieur au CGV ? Pourquoi les factures sont-elles établies avec retard par rapport à l'expédition des marchandises ?
– en ce qui concerne les distributeurs, les retards de paiement sont importants et doublent la durée du crédit client. Plusieurs solutions sont envisageables : intégrer des pénalités de retard (ce n'est pas toujours facile à faire accepter sur le plan commercial), augmenter le minimum de commande pour réduire le nombre de factures émises et faciliter le suivi des règlements et le travail de relance.

C. Diagnostic multicritère du portefeuille clients

Enfin, il est possible d'établir un diagnostic du portefeuille clients selon plusieurs critères (profil de clients, encours unitaire moyen et répartition des clients et du CA). Le tableau ci-après fournit des informations sur la ventilation de l'encours. Une fois retraité, on obtient une matrice des risques qui peut constituer un bon outil pour décider de la politique de couverture du risque de non-paiement.

Tranche d'encours unitaire en EUR		[0 – 10 000[	[10 000 – 20 000[	[20 000 – 50 000[	[50 000 – 100 000[	Totaux
Risque très faible	Nb clients	12	28	23	11	74
	Encours total	84 000	420 000	920 000	880 000	2 304 000
Risque faible	Nb clients	60	86	44	10	200
	Encours total	360 000	1 118 000	1 320 000	700 000	3 498 000
Risque moyen	Nb clients	45	65	24	16	150
	Encours total	225 000	715 000	600 000	1 060 000	2 600 000
Risque fort	Nb clients	5	15	10	6	36
	Encours total	25 000	225 000	400 000	360 00	1 010 000
Encours total						9 412 000

À partir du tableau précédent, il est possible de construire un diagnostic du portefeuille des 460 clients.

Matrice par niveau de risque

Niveau de risque	Tranche d'encours unitaire en EUR	[0 – 10 000[	[10 000 – 20 000[	[20 000 – 50 000[	[50 000 – 100 000[	TOTAUX en ligne	TOTAUX en % de chaque niveau de risque
Risque très faible	Nb clients	12	28	23	11	74	16,1 %(1)
	Encours total	84 000	420 000	920 000	880 000	2 304 000	24,5 %(2)
	En % de niveau de risque	3,6 %(3)	18,2 %	40 %	38,2 %	100,0 %	
	En % de l'encours général	0,9 %(4)	4,5 %	9,8 %	9,3 %	24,5 %	

(1) 74 / 460 = 16,1 % (2) 2 304 000 / 9 412 000 = 24,5 % (3) 84 000 / 2 304 000 (4) 84 000 / 9 412 000

Niveau de risque	Tranche d'encours unitaire en EUR	[0 – 10 000[	[10 000 – 20 000[	[20 000 – 50 000[	[50 000 – 100 000[	TOTAUX en ligne	TOTAUX en % de chaque niveau de risque
Risque faible	Nb clients	60	86	44	10	200	43,5 %
	Encours total	360 000	1 118 000	1 320 000	700 000	3 498 000	37 %
	En % de niveau de risque	10,3 %	32,0 %	37,7 %	20,0 %	100,0 %	
	En % de l'encours général	3,8 %	11,9 %	14,0 %	7,4 %	37,2 %	
Risque moyen	Nb clients	45	65	24	16	150	32,6 %
	Encours total	225 000	715 000	600 000	1 060 000	2 600 000	27,6 %
	En % de niveau de risque	8,7 %	27,5 %	23 %	40,8 %	100,0 %	
	En % de l'encours général	2,4 %	7,6 %	6,4 %	11,3 %	27,6 %	
Risque fort	Nb clients	5	15	10	6	36	7,8 %
	Encours total	25 000	225 000	400 000	360 000	1 010 000	10,7 %
	En % de niveau de risque	2,5 %	22,3 %	39,6 %	35,6 %	100,0 %	
	En % de l'encours général	0,3 %	2,4 %	4,2 %	3,8 %	10,7 %	
Vérification	Total clients	122	194	101	43	460	
	En %	26,5 %	42,2 %	22,0 %	9,3 %	100,0 %	
	Total encours	694 000	2 478 000	3 240 000	3 000 000	9 412 000	
	En %	7,4 %	26,3 %	34,4 %	31,9 %	100,0 %	

Le tableau précédent inspire plusieurs commentaires.

Le risque fort concerne 36 clients sur 460 soit 7,8 %, mais en valeur seulement 10,7 % soit 1 010 000 euros.

Le risque fort concerne essentiellement des encours unitaires inférieurs à 50 000 euros et presque pour moitié (39,6 %) des encours unitaires compris entre 20 000 et 50 000 euros.

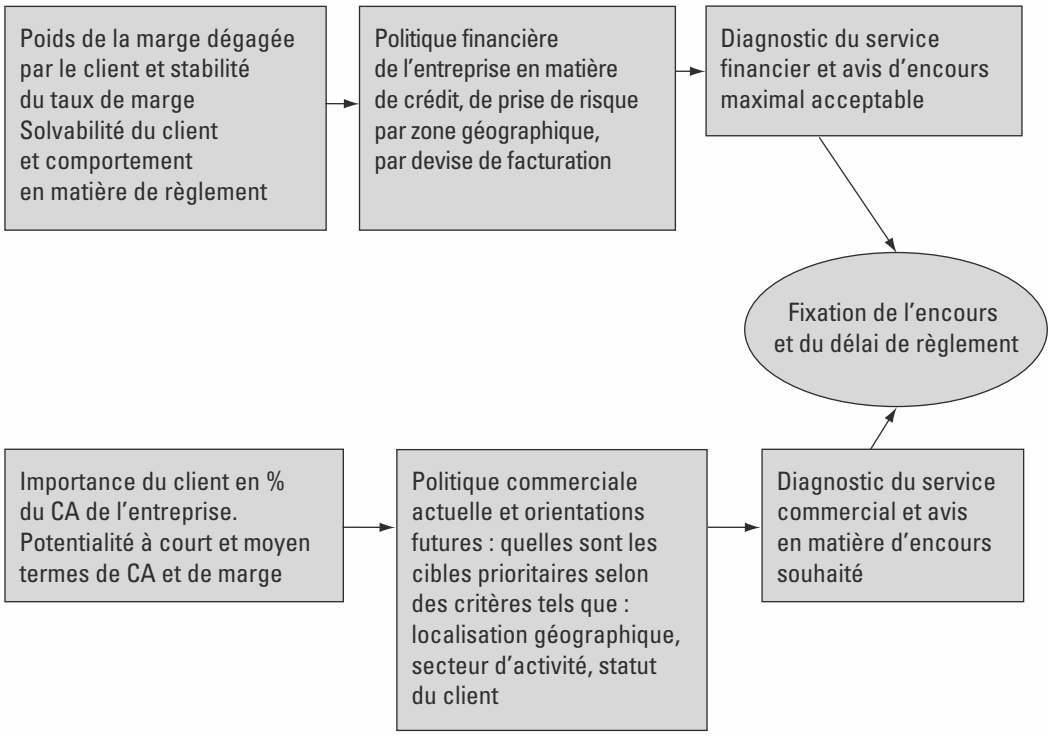
Le faible nombre relatif de clients à risque fort permet de mettre en place une surveillance plus poussée sur ces derniers.

Un tiers des clients représente un risque moyen pour plus d'un quart d'encours global en valeur. Ceci n'est pas négligeable et compte tenu des montants en jeu, il paraît raisonnable de mettre en place un outil performant de surveillance et d'anticipation, voire d'externaliser le risque par le biais d'un assureur-crédit, d'un factor, avec éventuellement l'utilisation de techniques bancaires appropriées pour les risques élevés. En dernier ressort, certains clients devraient payer d'avance les commandes ou les expéditions en fonction de l'existence ou non d'un risque de fabrication.

Ce tableau aurait bien évidemment pu intégrer une dimension géographique afin d'affiner la nature du risque et la solution de couverture.

D. Détermination de l'encours maximal par client

Pour chaque client, l'entreprise va déterminer un encours maximal ou limite de crédit. Cette limite de crédit est fixée à l'ouverture du compte et sera révisée en fonction de l'évolution du courant d'affaires et du comportement du client en matière de règlements. L'encours maximal se définit comme le solde maximal débiteur du poste client à un moment donné. La fixation de cette limite de crédit résulte d'une analyse conjointe du client par la direction commerciale et par la direction financière selon le schéma suivant.



On peut conclure au terme de cette étude de la gestion des risques à l'international que les entreprises exportatrices peuvent sécuriser les paiements soit par l'utilisation des techniques bancaires (chap. 10) soit par les techniques d'assurances (chap. 11). Le chapitre 12 propose des solutions adaptées aux opérations d'importation.

Chapitre

10

La sécurisation financière des exportations par les techniques bancaires

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de réglement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.

1. Les instruments de paiement *128*

2. Les techniques de paiement *131*

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des cocontractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certains impératifs commerciaux (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement.

Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice. Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client.

À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

On distingue l'encaissement simple de l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Il s'agit de *l'open account*. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

1. Les instruments de paiement

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre – *promissory note* – émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la lettre de change – *bill of exchange* – émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur.

1.1 Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.

Avantages	Inconvénients
Facilité d'utilisation Commissions faibles sur les chèques de montant élevé	Émission à l'initiative de l'acheteur Temps d'encaissement parfois très long Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire Coût élevé pour les chèques de faibles montants Risque de change si le chèque est établi en devises Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne. Risque de *stop payment* c'est la révocation de l'ordre de paiement Risque de non-paiement si chèque impayé Recours juridique parfois long et difficile

1.2 Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for Worldwide lnterbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance

Avantages	Inconvénients
Très rapide et sûr sur le plan technique Peu onéreux Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition	Émission à l'initiative de l'acheteur Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé Risque de change si le virement est libellé en devises

Notons qu'au sein de l'Europe, dans la continuité de l'euro, les Etats ont mis en place à partir de 2008 la zone SEPA (Single Euro Payments Area). Il s'agit de faciliter l'harmonisation des règles bancaires européennes et de simplifier le paiement des transactions commerciales intra-européennes en réduisant leurs coûts bancaires

Depuis janvier 2008, le *SEPA Credit Transfer* permettra de réaliser des virements dans l'Espace Economique Européen avec une traçabilité totale, dans le cadre de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

L'espace SEPA compte 31 pays

Pays de la zone euro	Pays hors zone euro
Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Slovénie	Bulgarie, Chypre, Danemark, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République Tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède, Islande, Liechtenstein, Norvège , Suisse

1.3 Le virement européen

Le virement européen est un ordre de virement émis par une entreprise située à l'intérieur de l'EEE (Espace Économique Européen) en euros. Les frais bancaires sont partagés entre l'émetteur et le bénéficiaire. Pour les opérations inférieures à 50 K€, les banques pratiquent la tarification des virements nationaux. Le donneur d'ordre doit obligatoirement fournir le numéro IBAN[1] du bénéficiaire et le code BIC[2] de la banque du bénéficiaire.

1.4 La lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le

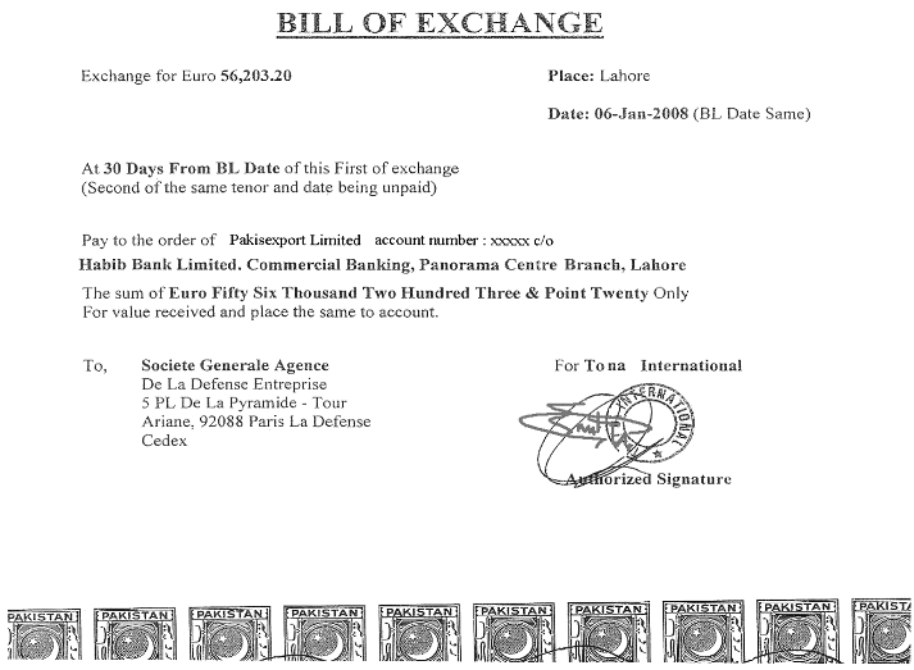
1. IBAN : International Bank Account Number.
2. BIC : Bank International Code.

nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

Cependant, ce mode de paiement n'est plus beaucoup répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré.

Avantages	Inconvénients
L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque Il détermine précisément la date d'échéance Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930	La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises

Ci-après un exemple de lettre de change émise par un émetteur pour acceptation. Cette traite représente une créance et comporte une échéance.



BILL OF EXCHANGE

Exchange for Euro **56,203.20**

Place: Lahore

Date: 06-Jan-2008 (BL Date Same)

At **30 Days From BL Date** of this First of exchange
(Second of the same tenor and date being unpaid)

Pay to the order of **Pakisexport Limited** **account number : xxxxx c/o**
Habib Bank Limited. Commercial Banking, Panorama Centre Branch, Lahore
The sum of **Euro Fifty Six Thousand Two Hundred Three & Point Twenty** Only
For value received and place the same to account.

To, **Societe Generale Agence**
De La Defense Entreprise
5 PL De La Pyramide - Tour
Ariane, 92088 Paris La Defense
Cedex

For **Tona International**

Authorized Signature

1.5 Le billet à ordre

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisante peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.

Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou *d'open account*. En définitif, c'est marchandise contre paiement à vue ou à échéance. Sinon l'alternative est soit le paiement d'avance soit le recours aux techniques de paiement documentaires telles que la remise documentaire et le crédit documentaire.

2. Les techniques de paiement

2.1 L'encaissement simple

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou souvent à échéance généralement par virement Swift. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique n'apporte pas de sécurité pour le vendeur (sauf traite avalisée). La protection de l'exportateur peut être obtenue par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit ou d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement bancaire ou d'une garantie à première demande. Si cette technique de paiement ne paraît pas assez sécurisante, l'exportateur pourra opter soit pour le paiement d'avance soit par l'utilisation des techniques documentaires.

Le cas particulier des paiements d'avance : si le paiement se réalise avant la fabrication ou avant l'expédition, il s'agit d'un paiement d'avance. II s'agit de la technique ou convention de paiement la plus simple et la plus sûre. Le risque de non-paiement est inexistant, cependant un certain nombre de pays qui appliquent le contrôle des changes, soumettent le paiement anticipé à des autorisations préalables, voire des interdictions. En effet, ces mesures visent à empêcher, entre autres, les sorties de devises basées sur des importations qui pourraient se révéler fictives. D'autre part, cette modalité draconienne de paiement pour l'acheteur est souvent considérée par ce dernier comme révélatrice d'une méfiance ; elle peut s'avérer anti-commerciale.

Néanmoins, l'exportateur peut toujours exiger des acomptes raisonnables à la commande ou avant l'expédition, au fur et à mesure de l'avancement des travaux ou de la production. Cependant, l'acheteur sera en droit d'exiger la présentation par le vendeur d'une caution ou une garantie de restitution d'acomptes.

Si l'encaissement simple est de pratique courante et ne pose pas de problème particulier quant à sa mise en place, il n'en est pas de même de l'encaissement documentaire qui comprend plusieurs techniques : la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by. Cette dernière est d'origine anglo-saxonne et correspond à une version allégée du Crédoc.

Les paiements documentaires sont basés sur le rôle primordial des documents dans le mécanisme de paiement du vendeur. Les documents représentent en fait la marchandise. On pense en premier lieu au document de transport. Ce que l'acheteur paie dans un premier temps c'est les documents. Dans un crédit documentaire, des documents non conformes, peuvent aboutir à un refus de paiement. Les banques vérifient les documents et non la marchandise. D'où les expressions suivantes : paiement contre documents, *cash against documents* .

On abordera successivement : la remise documentaire, le crédit documentaire et enfin la lettre de crédit *stand-by.*

2.2 La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes[1].

1. La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes et notamment :
– la brochure n° 522 relative à la remise documentaire,
– la brochure n° 382 relative à l'arbitrage,
– la brochure n° 600 relative aux crédits documentaires (révision de 2007),
– la brochure n° 560 relative aux incoterms 2000.

A. Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties (parfois seulement trois) :

– **le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;

– **la banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;

– **la banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A.

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) et D/A correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

Cependant l'aval est souvent difficile à obtenir par l'acheteur à moins qu'il accepte de verser par avance les fonds à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue est plus intéressant pour les deux parties, acheteur et vendeur.

B. Le mécanisme

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banques ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

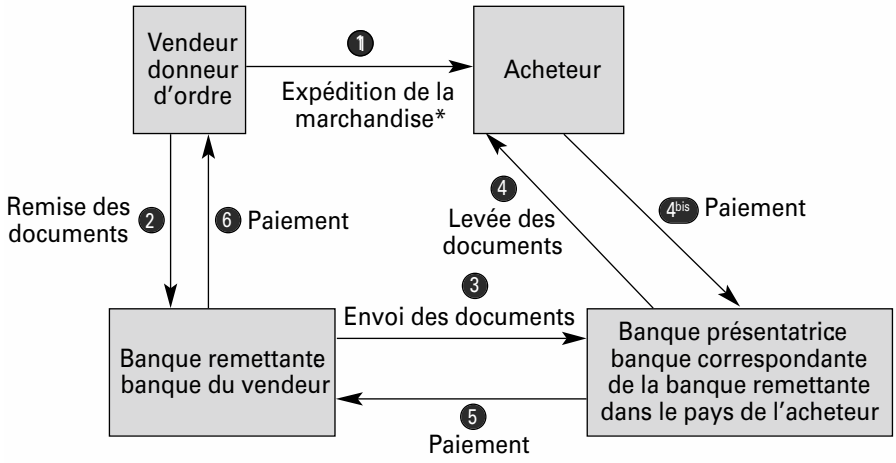
On distingue six étapes dans cette procédure :

– étape 1 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice[1] (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

– étape 2 : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur en France ;

– étape 3 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;

1. **Remarque** : sur des destinations courtes (Marseille-Alger par exemple), les opérateurs utilisent la technique du pli cartable de bord. Un des trois originaux du B/L voyage avec la marchandise pour être remis à la personne désignée selon l'instruction de l'expéditeur ou de son transitaire. Il est très dangereux d'envoyer en pli cartable un B/L à ordre de l'acheteur (au lieu de la mention « à ordre de la banque présentatrice »). Le vendeur laisserait ainsi l'acheteur prendre possession de la marchandise sans passer par la banque présentatrice. Plusieurs situations peuvent cependant justifier d'envoyer la marchandise à l'ordre de l'acheteur :
– Acheteur et vendeur se font une confiance mutuelle, cependant la procédure d'achat nécessite de passer par une remise documentaire ou un crédit documentaire. C'est souvent le cas avec des acheteurs publics ou des pays qui pratiquent un contrôle des changes assez strict.
– La marchandise doit être réceptionnée rapidement par l'acheteur car il s'agit de denrées périssables ou de pièces de rechange ou de marchandises sensibles ou de grande valeur.
– Le vendeur a dû prendre l'engagement vis-à-vis de la compagnie maritime de faire enlever la marchandise dans les 12 ou 24 heures de l'arrivée du navire au port de destination. Une entreprise exporte du matériel de travaux publics sur chenilles et la compagnie algérienne CNAN souhaite l'enlèvement immédiat de la marchandise à destination. Celle-ci a voyagé en RO-RO (roll on – roll off).



* Des marchandises sont consignées chez un transitaire ou conservées par la compagnie maritime jusqu'à la présentation du connaissement maritime.

– étape 4 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise ;
– étapes 5 et 6 : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ». Le schéma qui précède retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire.

Dans le cas de relations commerciales régulières, l'exportateur pourra se dispenser d'utiliser une banque en France, il transmettra directement à la banque de l'acheteur les documents et la lettre d'instruction, afin qu'elle procède au recouvrement contre documents.

Cependant, il est important de signaler l'article 6 des RUE n° 522 : « Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque… » Notons que dans le cas où cette demande d'accord préalable n'a pas été formulée, la banque n'est nullement tenue de prendre livraison des documents, l'expéditeur continuant à en assumer le risque et la responsabilité.

C. Le coût de la remise documentaire

Il est de 0,1 à 1 % avec un minimum souvent supérieur à 60 EUR et un maximum d'environ 120 EUR. Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur (RUE n° 522 article 23) sauf stipulation contraire dans l'ordre d'encaissement (article 22).

D. Les avantages, inconvénients et les motifs de non-paiement

Les avantages	Les inconvénients
L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. Le coût bancaire est minime.	Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Les motifs de non-paiement de la banque

– Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial.
– Le montant facturé est supérieur à celui de la commande.
– La marchandise n'est pas conforme à la commande, ou elle a été expédiée tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination.
– Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter.
– L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement.
– Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire…).
– La licence d'importation n'a pas été encore obtenue.
– Le jeu de connaissements est incomplet.

Notons que si la marchandise est acheminée par bateau, elle ne peut être livrée à l'acheteur que contre remise du connaissement. En revanche, dans le cas des autres modes de transport, elle risque d'être livrée à l'acheteur, s'il en est le destinataire, sans que celui-ci ait nécessairement à remettre le moindre document et, par conséquent, sans qu'il y ait eu préalablement paiement ou acceptation de traite par l'acheteur. Une solution consiste à envoyer la marchandise chez un transitaire qui ne libérera la marchandise qu'après avoir la preuve du paiement. D'autre part, malgré le règlement de l'acheteur à sa banque, le vendeur est tributaire du risque politique de non-transfert ; celui-ci peut être couvert par une assurance Coface.

Si le contre-document est réalisé par la remise d'une traite (document contre acceptation), le vendeur devient tributaire du droit cambiaire du pays de l'acheteur et supporte le risque de rejet de la traite si le tiré est défaillant, sauf si un aval bancaire a été exigé préalablement.

E. Conseils pratiques

On peut retenir que la remise documentaire est une procédure assez simple et pratique dans le cas où l'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client. Il se sert du règlement de ses clients pour payer ses propres fournisseurs et évite le plus souvent le risque de change.

Le vendeur se méfiera des désistements intempestifs du client, surtout sur des marchandises saisonnières (vêtements...) ou périssables. Un acompte à la commande est fortement conseillé. La couverture du risque politique par un assureur-crédit est nécessaire sur certaines destinations à risque pour éradiquer **le risque de non-transfert** des fonds vers la France. Le vendeur prendra toutes les précautions pour que la marchandise ne soit pas adressée à l'acheteur étranger mais de préférence à une banque locale après accord de cette dernière. Enfin, l'exportateur doit laisser des instructions précises aux banques pour qu'elles puissent préserver les marchandises dans l'hypothèse où l'acheteur ne lèverait pas les documents.

2.3 Le crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. Les problèmes de recouvrement de créances combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à s'intéresser de façon approfondie à la situation financière de leurs clients étrangers et à leur contexte géopolitique. Les exportateurs peuvent rechercher dans certains cas une technique de paiement qui offre un très haut niveau de sécurisation et améliore leur gestion de trésorerie.

Que recherche l'exportateur ?	Que recherche l'acheteur ?
• Une sécurité : expédier les marchandises en ayant la certitude d'être payé dans les délais prévus et l'assurance que le transfert de fonds ne subira pas de retard. • Un service : recevoir le règlement par l'intermédiaire d'une banque de son pays, aux guichets de cette banque. • Le moyen d'accélérer la rotation du poste « clients » en recevant les fonds au comptant ou en escomptant plus facilement le produit de sa créance à terme	• Une sécurité : payer le vendeur étranger seulement si celui-ci a satisfait à ses propres obligations. • Un service : donner confiance à son fournisseur en faisant intervenir des tiers neutres (des banques de renommée internationale) qui se chargeront du règlement. • Un moyen de faire respecter le contrat commercial par le fournisseur. • Dans certains cas, un financement, pour couvrir le délai de fabrication ou de transport des marchandises mais qui peut aussi couvrir d'autres besoins.

Ainsi, l'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer.

De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les banques proposent donc une des techniques les plus sécurisantes : le crédit documentaire. Il s'agit de l'engagement irrévocable d'une banque de payer un exportateur contre remise de documents représentatifs de l'opération commerciale. Seule la stricte conformité des documents à l'engagement bancaire permet d'obtenir le paiement (crédit documentaire).

A. Les principes généraux

a. Remarques préliminaires

Le crédit documentaire est une technique pratiquée depuis plusieurs siècles. Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la Chambre de commerce internationale a adopté en 1933 la première édition des Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

b. Définition

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis » (*Source* : Crédit Lyonnais).

Il s'agit donc d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé.

c. Les intervenants

- **Le donneur d'ordre**

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

- **La banque émettrice**

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

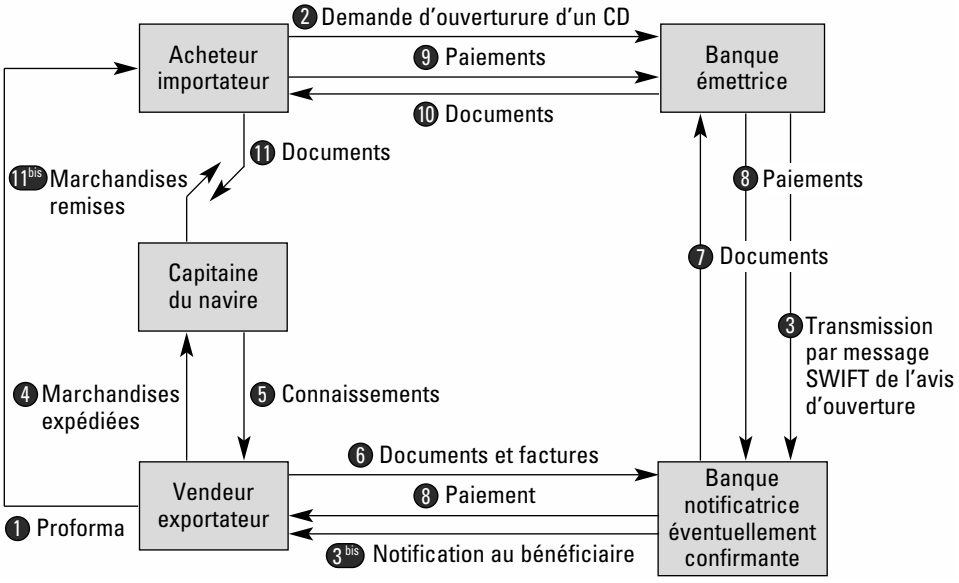
- **La banque notificatrice**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

- **Le bénéficiaire**

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

Le fonctionnement du crédit documentaire est décrit dans le schéma qui suit :



- **Le crédit irrévocable (notifié ou non confirmé)**

Ce type de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, d'effectuer ou de faire effectuer un règlement sous réserve que le vendeur présente les documents conformes aux instructions de l'acheteur. Ce crédit documentaire est beaucoup plus sûr que le précédent ; néanmoins, le vendeur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger, et supporte, d'autre part, le risque de la cessation de paiement d'un pays liée à un coup d'État, à une catastrophe naturelle, ou à un changement de la politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger et du risque de défaillance de la banque émettrice.

Ce crédit documentaire est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

- **Le crédit irrévocable et confirmé**

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.

- **La confirmation à l'insu ou la confirmation silencieuse**[1]

La confirmation à l'insu de la banque émettrice et de l'acheteur s'appelle confirmation silencieuse. Elle est de pratique courante lorsque le vendeur ne sollicite pas, lors de la négociation, un crédit documentaire confirmé de son acheteur. Soit le vendeur ne veut pas froisser sa susceptibilité soit les banques émettrices se refusent (Iran) ou ne sont pas favorables à demander la confirmation aux banques correspondantes (Chine).

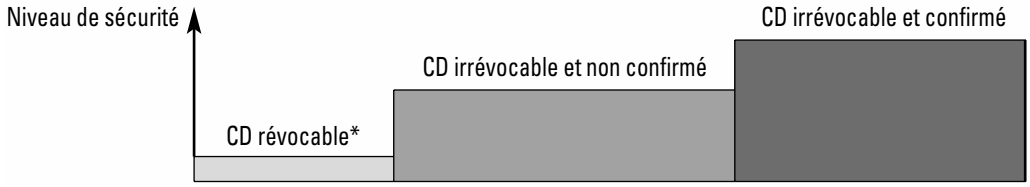
1. Pour un développement technique cf. *Crédits documentaires, LCSB, cautions et garanties internationales*, Guide pratique, Revue Banque Editeur – Martini – Klein-Cornede et Deprée – 700 pages, Mai 2007.

Selon l'article 9b des RUU 500 et l'article 8 RUU 600, le crédit documentaire peut seulement être confirmé sur autorisation ou demande de la banque émettrice. Dans le cas où le crédit documentaire serait confirmé sans autorisation, la banque qui apporte cette confirmation, assume seule une responsabilité à l'égard du bénéficiaire. La banque confirmante n'est pas une banque confirmante au sens strict des RUU, elle n'acquiert pas les mêmes droits sur le crédit que la banque émettrice.

Pour les RUU 500 ou 600, il ne s'agit pas d'une confirmation mais d'un arrangement « hors crédit » entre une banque et un bénéficiaire.

Ceci explique que la confirmation silencieuse coûte souvent plus chère qu'une confirmation « traditionnelle » à risque pays identique.

Lorsque le montant du crédit est important, la confirmation peut se faire par le biais d'un pool bancaire avec partage des risques et des commissions. Dans certains cas, le bénéficiaire peut solliciter une préconfirmation pour connaître la position de la banque avant le bouclage de l'opération. Celle-ci donne lieu aussi à une commission d'engagement de la banque. Dans d'autres cas, la banque confirmante silencieuse partage son risque avec un assureur-crédit[1].



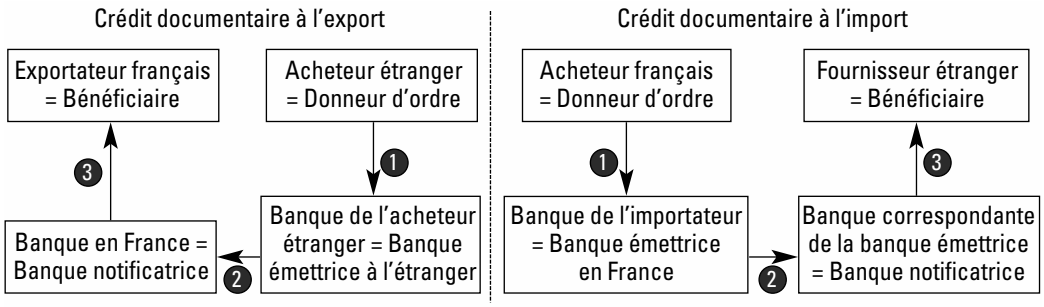
* Sauf mention contraire, un crédit documentaire est réputé irrévocable.

B. Les mécanismes du crédit documentaire

a. Les crédits documentaires à l'import et à l'export

Que l'entreprise importe ou exporte, elle sera susceptible de rencontrer soit des crédits documentaires à l'importation, soit des crédits documentaires à l'exportation.

Dans le premier cas, l'entreprise importatrice doit demander l'ouverture d'un crédit documentaire au profit de son fournisseur étranger selon les conditions établies au contrat commercial ; tandis que le crédit documentaire à l'exportation résulte d'une opération export et est mis en place à l'initiative de l'acheteur étranger. L'ouverture est faite par une banque à l'étranger dans le pays de l'acheteur généralement (banque émettrice). Celle-ci envoie un message swift à une banque en France, chargée de notifier et/ou de confirmer le crédit à un vendeur français le bénéficiaire.



1. Confirmation sur l'Iran en partage 50 %/50 % entre une banque française et Unistrat.

L'ouverture d'un crédit documentaire par une banque n'est pas automatique. En effet pour le banquier, il s'agit d'un engagement irrévocable et donc d'un risque de crédit qui nécessite une analyse de solvabilité selon des critères d'appréciation tels que :

– analyse du donneur d'ordre («client de la banque») : situation financière, notoriété, compétence de l'entreprise… ;
– analyse de la marchandise : peut-elle servir de gage-marchandises ? Existe-t-il un marché réel pour celle-ci ? (« garantie marchandise » relativement illusoire dans la majorité des cas) ;
– analyse du fournisseur : notoriété, fraude… ;
– analyse du pays fournisseur : situation géopolitique, situation financière ;
– analyse des intermédiaires : transitaires, affréteurs ;
– analyse des conditions de vente ou d'achat et des documents requis selon la demande d'ouverture de crédit.

b. Notification du crédit documentaire au bénéficiaire

Une fois que le message d'ouverture de crédit a été authentifié par la banque notificatrice, celle-ci informe le bénéficiaire par fax puis par courrier de l'ouverture du crédit. Elle accompagne la copie du message swift (ou plus rarement du télex), d'une **lettre type** et du **détail des commissions et frais bancaires** à prévoir. Les deux documents sont reproduits ci-après.

Le vendeur vérifie le message Swift de notification et sa conformité aux conditions du contrat commercial. Si des modifications s'avèrent nécessaires, le bénéficiaire doit contacter le donneur d'ordre afin qu'il demande à la banque émettrice de procéder à l'amendement du crédit. Plus rarement, lorsque le bénéficiaire a un doute sur la bonne volonté de l'acheteur (donneur d'ordre) a modifier le crédit, le bénéficiaire sollicite la banque émettrice (par le biais de la banque notificatrice) pour qu'elle donne sa position par rapport aux amendements envisagés et qu'elle transmet les modifications souhaitées au donneur d'ordre. Les frais de modification sont soit à la charge du bénéficiaire soit du donneur d'ordre en fonction du motif de l'amendement (et aussi du rapport de force entre bénéficiaire et donneur d'ordre).

Si les conditions du crédit sont acceptées, le bénéficiaire se mobilise pour remplir des obligations et expédier la marchandise dans les conditions prévues au crédit.

À L'ATTENTION DE M. XXXX
NOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT À VOTRE CHARGE :
• COMMISSION DE NOTIFICATION (*) 1o/oo MIN. EUR 80,00 MAX. EUR 500,00
• COMMISSION DE LEVÉE DE DOCUMENTS (*) 1,5 o/oo MIN. EUR 100,00 PAR UTILISATION
• COMMISSION FIXE PAR INTERVENTION (*)EUR 100,00
• COMMISSION DE MODIFICATION (*} EUR 70,00 FRAIS DE PORT/TELEX`SWiFT (*)

• (*) avec perception TVA au taux de TVA 19.60 %.

Lors de la présentation des documents, veuillez nous remettre un exemplaire supplémentaire de votre facture et du document d'expédition pour nos dossiers ainsi qu'un relevé d'identité bancaire (RIB).
Nos services se tiennent à votre entière disposition pour vous donner tous les renseignements complémentaires que vous pourriez désirer sur les conditions d'utilisation de ce crédit documentaire.
Nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'assurance de notre considération distinguée. Trade and Risk Services

Deutsche Bank AG
Succursale de Paris

SPECIMEN

ORIGINAL

Deutsche Bank
Aktiengesellschaft

SPECIMEN

Succursale de Paris
3, Avenue de Friedland
75008 Paris - France
TVA FR 26310327481
RC HRB Francfort No 30.000
Capital Social EUR 1.392.266.869,76
Swift : DEUTFRPP Telex :
Officer : Foraryse
Tel : +33 1.
Fax : +33 1.

06/09/2005

Notification de Crédit Documentaire

Notre référence
8E0500363

Crédit documentaire no.
0076-05 dated 13/08/2005

Montant
USD 429.138,00

Date de validité
09/11/2005

Deuxième banque notificatrice/Bénéficiaire

-SIMMONS(FRANCE)
4, RUE SCHUESTER
22000 LOIC

Donneur d'ordre
ITIDIS LIMITED
DISTRICT GONDA UP
INDIA 271 308

SPECIMEN

MESSIEURS,

NOUS VOUS REMETTONS CI-JOINT LE CREDIT DOCUMENTAIRE EMIS PAR LA BANQUE CI-DESSOUS MENTIONNEE EN VOTRE FAVEUR.

NOUS ATTIRONS VOTRE ATTENTION NOTAMMENT SUR LES DIVERSES CONDITIONS DU CREDIT DOCUMENTAIRE QUI DOIVENT ETRE ABSOLUMENT RESPECTEES LORS DE L'ETABLISSEMENT DES DOCUMENTS AFIN D'EVITER DES DIFFICULTES DANS LE DENOUEMENT DE L'OPERATION.
SI UNE MODIFICATION VOUS APPARAIT NECESSAIRE, VEUILLEZ EN INFORMER DIRECTEMENT LE DONNEUR D'ORDRE AFIN QU'IL DONNE DE NOUVELLES INSTRUCTIONS A LA BANQUE EMETTRICE.

SI LES DONNEES DU CREDIT DOCUMENTAIRE NOUS ONT ETE COMMUNIQUEES PAR TELEGRAMME/TELEX, NOUS NE TIENDRONS PAS COMPTE D'UNE EVENTUELLE LETTRE DE CONFIRMATION DU TELEGRAMME/TELEX ET ELLE NE VOUS SERA PAS TRANSMISE.

NOUS AVONS LE PLAISIR DE VOUS INFORMER QUE LA BANQUE INDIQUEE A EMIS CE CREDIT DOCUMENTAIRE EN VOTRE FAVEUR ET QUE CONFORMEMENT A SES INSTRUCTIONS CE CREDIT DOCUMENTAIRE VOUS EST NOTIFIE SANS ENGAGEMENT NI RESPONSABILITE DE NOTRE PART.

EN CONSEQUENCE, CET AVIS NE NOUS OBLIGE PAS A HONORER QUELQUONQUES DOCUMENTS CONFORMES AUX CONDITIONS DU CREDIT DOCUMENTAIRE SUSMENTIONNE.
LE REGLEMENT S'EFFECTUERA SOUS RESERVE DE LA DISPONIBILITE DES FONDS.

Banque émettrice
CANARA BANK
BANGALORE - CANTONMENT BRANCH
NO 88 MG ROAD
BANGALORE 560001

Voir Page suivante ...

CET IMPRIME NE NECESSITE PAS DE SIGNATURE.

Soumis aux RUU relatives aux Crédits Documentaires (Rév.1993) Publ.500 de la CCI.

Deutsche Bank AG Trade and Risk Services 75378 Paris Cedex 08 France

c. Les modes de réalisation

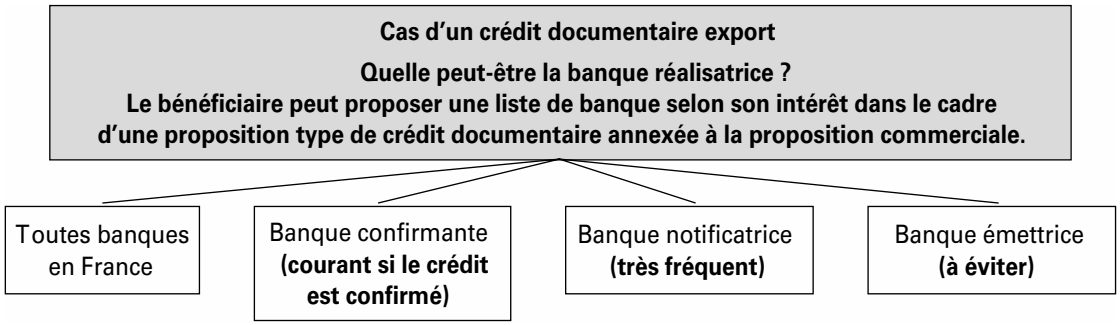
C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article 10a stipule que « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation ». La banque chargée de la réalisation s'appelle « la banque désignée ou la banque réalisatrice ».

- **Le crédit est réalisable par paiement à vue**

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

- **Le crédit est réalisable par paiement différé**

Paiement à *x* jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.



- **Le crédit est réalisable par acceptation**

La banque accepte une traite contre les documents, **le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire** (l'exportateur). **En aucun cas, le tiré ne doit être le donneur d'ordre (l'acheteur) et la banque notificatrice n'a aucune raison d'être le tiré car elle n'a pas donné son engagement irrévocable. Dans le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement**.

- **Le crédit est réalisable par négociation**[1]

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice au vu des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra généralement établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.

1. (*Cf.* les nouvelles règles et usances 600 – section C).

Le tableau ci-après résume l'ensemble des modes de réalisation.

Les modes de réalisation : les points essentiels

Crédit réalisable par forme de paiement	Paiement à vue	Paiement différé	Acceptation	Négociation
	Paiement des documents à vue sous réserve de conformité aux conditions du crédit.	La banque désignée paie le bénéficiaire à la date stipulée dans le crédit (exemple : à 60 jours date de connaissement maritime). Dans le cas d'expéditions partielles autorisées, le paiement peut se réaliser à plusieurs échéances successives).	La créance du bénéficiaire est matérialisée par une traite émise par le bénéficiaire (le tireur), tirée sur la banque émettrice (le tiré). En aucun cas, la traite ne doit être tirée sur le donneur d'ordre (l'acheteur), dans la mesure où le bénéficiaire dispose d'un engagement irrévocable d'une banque.	Grâce à la négociation, le bénéficiaire va disposer d'une avance de fonds accordée par la banque notificatrice. Cette facilité n'engage aucunement la banque émettrice. Celle-ci est libre d'apprécier la conformité des documents par rapport aux conditions du crédit indépendamment de l'avance de fonds effectuée.

Réalisation ou utilisation

Dans les nombreux articles des RUU apparaissent les expressions réalisation du crédit documentaire et utilisation du crédit documentaire. Ces deux termes sont très proches sachant que la réalisation est la constatation de l'engagement de la banque à payer, à accepter ou négocier un effet. L'utilisation s'apprécie du côté du bénéficiaire : c'est la mise en jeu par le bénéficiaire de la sécurité de paiement qu'il a obtenue de l'acheteur étranger, au moment de la remise des documents. Notons que le lieu d'utilisation ne coïncide pas forcément avec le lieu de paiement. Ainsi, le lieu d'utilisation correspond au lieu où les documents doivent être présentés dans la limite du délai de validité.

d. La banque de remboursement

En plus de la banque émettrice, de la banque notificatrice de la banque confirmante, le crédit documentaire peut faire apparaître une banque de remboursement. Elle est désignée dans le crédit pour effectuer le paiement à vue ou à usance[1] après appel de fonds par la banque réalisatrice du crédit, généralement la banque notificatrice ou confirmante. Sa localisation est liée à la devise du crédit documentaire et à la gestion de trésorerie de la banque émettrice.

Ainsi on peut imaginer quelques cas parmi de nombreuses configurations possibles :

Les intervenants	Cas 1 Export vers la Corée du Sud	Cas 2 Export vers l'Inde	Cas 3 Export vers le Mali	Cas 4 Export vers l'Iran	Cas 5 Export vers l'Iran
Devise du crédit documentaire	EUR	USD	EUR	EUR	EUR
Donneur d'ordre	Acheteur coréen	Acheteur indien	Acheteur malien	Acheteur iranien	Acheteur iranien
Banque émettrice	Bank of Korea	State Bank of India Mumbai	Bank of Africa Bamako	Sepah Bank Teheran	Melli Bank Teheran

1. Signifie à une échéance.

Les intervenants	Cas 1 Export vers la Corée du Sud	Cas 2 Export vers l'Inde	Cas 3 Export vers le Mali	Cas 4 Export vers l'Iran	Cas 5 Export vers l'Iran
Banque notificatrice	Bank of Korea Paris France **Banque autorisée à réaliser le crédit**	State Bank of India Paris France **Banque autorisée à réaliser le crédit**	Natixis Banque Paris France **Banque autorisée à réaliser le crédit**	BNP Paribas Paris France mais **pas autorisée à réaliser le crédit**	Melli Bank Hambourg Allemagne chargée de réaliser le crédit Natixis Paris France (2e banque notificatrice(1)) mais **pas autorisée à réaliser le crédit**
Banque confirmante	Bank of Korea Paris France	State Bank of India à Paris France	Natixis Banque à Paris		
Banque de remboursement	JP Morgan Chase Bank(2) Francfort Allemagne	State Bank of India(3) New York USA	Natixis Banque(4)	Deutsche Bank(5) Francfort Allemagne	Deutsche Bank(6) Francfort Allemagne
Bénéficiaire	Exportateur français	Exportateur français	Exportateur français	Exportateur français	Exportateur français

(1) *Cf.* approfondissement seconde banque notificatrice ci-après.
(2) La banque coréenne a un compte en euros dans les livres de la banque JP Morgan Chase Bank à Francfort.
(3) La banque indienne a un compte en USD dans les livres de sa succursale à New York aux Etats-Unis.
(4) La banque malienne a un compte en euros dans les livres de la Natixis Banque à Paris.
(5) La banque iranienne a un compte en euros dans les livres de la Deutsche Bank en Allemagne.
(6) La banque iranienne a un compte en euros dans les livres de la Deutsche Bank en Allemagne.

D'après Martini, Klein-Cornede, Deprée, *Crédits documentaires, LCSB, cautions et garanties internationales, Guide pratique*, Revue Banque Éditeur, Mai 2007.

Remarque

La localisation de la banque de remboursement influence l'appréciation du risque sur la banque émettrice, la décision de confirmation et le niveau de commission de cette confirmation.

La lecture du message swift est riche d'enseignement pour l'exportateur. À la « rubrique 53A/D reimbursing bank [bank authorised by the Sender to reimburse drawings] », l'exportateur pourra connaître la banque chargée de payer pour le compte de la banque émettrice et les délais de remboursement. Ce point est important car si le crédit a été confirmé, la banque confirmante appliquera vraisemblablement ce même délai à son propre paiement qui pourtant est indépendant de l'engagement des autres banques ou de leur couverture.

Ainsi on peut noter quelques expressions usuelles :

- REMBOURSEMENT APRÈS AVIS À NOUS PAR SWIFT MT 754 DE LA STRICTE CONFORMITÉ DES DOCUMENTS PAR DÉBIT DE NOTRE COMPTE DANS VOS LIVRES À 3 JOURS D'ENVOI DU SWIFT
- REMBOURSEMENT PAR DÉBIT DE NOTRE COMPTE 10 JOURS OUVRÉS DÉCOMPTES À PARTIR DU LENDEMAIN DE LA RÉCEPTION DU SWIFT REÇU AVANT 11 H DU MATIN (SINON REPORT AU JOUR SUIVANT) DU MT 754 CERTIFIANT LA STRICTEMENT CONFORMITE DES DOCUMENTS[1].
- NOUS NOUS ENGAGEONS À VOUS COUVRIR À 3 JOURS DE VOTRE DEMANDE D'APPEL DE FONDS CERTIFIANT LA CONFORMITÉ DES DOCUMENTS AUX TERMES ET CONDITIONS DU CRÉDIT.

1. L'exportateur ne sera pas payé avant 20 à 25 jours date de remise des documents à la banque réalisatrice si tout va bien…

La banque de remboursement, désignée dans un crédit documentaire et à laquelle la banque réalisatrice s'adresse pour obtenir la couverture après réception de documents conformes au crédit n'assume aucune obligation de payer.

La nomination d'une banque de remboursement n'exempte pas la banque émettrice de l'obligation de payer. Ainsi, si la couverture de la banque de remboursement ne parvient pas dans les délais, la banque émettrice est tenue de payer (également pour les intérêts de retard courus) selon l'article 19 RUU 500 et l'article 13 RUU 600.

Approfondissement « seconde banque notificatrice » : la banque du bénéficiaire éventuellement seconde banque notificatrice.

La pratique d'une seconde banque notificatrice existe de longue date **mais ne figure dans les RUU que depuis la dernière révision**. L'exportateur souhaite que le crédit documentaire lui parvienne par le biais d'un de ses banquiers. L'acheteur va transmettre cette volonté dans sa demande d'ouverture. Cependant la banque émettrice est libre de choisir la banque notificatrice ou confirmante qui lui convient. Il est assez fréquent que la banque choisie ne corresponde pas au vœu de l'exportateur. Cependant la banque émettrice aura souvent pris la précaution d'indiquer dans le message SWIFT d'ouverture qu'il existe une seconde banque notificatrice sous la « rubrique *57D advise through bank/[bank advising the beneficiary (if different from the receiver*) »

À réception du message SWIFT, la banque notificatrice voire confirmante contacte généralement le bénéficiaire pour l'informer qu'une ouverture doit lui être notifiée et lui demander s'il souhaite que l'information transite par la banque indiquer en « rubrique 57D » ou s'il souhaite être en contact direct avec la banque notificatrice voire confirmante.

e. Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
– Sécurité totale si le crédit est confirmé ; sinon la sécurité est satisfaisante. – Universalité de la technique par application des RUU 600 de la CCI. – Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires. – Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements.	– Procédures complexes et très administratives au formalisme rigoureux. – Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance). – Coût élevé surtout si le montant du crédit est < à 10 000 EUR.

Face aux irrégularités, les banques peuvent émettre des réserves. Certaines réserves sont « mineures » et ne sont pas transmises à la banque correspondante, d'autres, plus conséquentes, peuvent remettre en cause le niveau de sécurité de paiement pour le bénéficiaire.

Le crédit documentaire n'apporte pas toutes les garanties à l'acheteur sur la nature ou la qualité des produits livrés. La banque négocie les documents sans voir la marchandise. Le crédit documentaire est basée sur la conformité des documents. Pour pallier cet inconvénient l'acheteur ou les autorités du pays de l'acheteur peuvent exiger une IAE (inspection avant embarquement).

f. Les réserves des banques

Afin d'établir les vérifications de façon rigoureuse, le bénéficiaire pourra utiliser les check lists (listes de contrôle utilisées par les services des crédits documentaires) disponibles auprès des banques, dans les guides destinés à la clientèle.

Malgré les contrôles du bénéficiaire, pratiquement 75 % des crédits documentaires export en France font l'objet de réserves mineures ou majeures émises par la banque à la première présentation des documents. Dans la majorité des cas, les réserves concernent les documents de transport. En cas d'anomalie dans le crédit documentaire, deux niveaux de réserves sont possibles :

– les réserves mineures (la réalisation est alors possible) ;

– les réserves graves (dans ce cas, la banque notificatrice envoie les documents à l'encaissement).

Les irrégularités mineures

Les réserves qui ne sont pas flagrantes à première vue.

Les irrégularités majeures (non-respect flagrant des termes et conditions du crédit)

• Crédit échu (*credit expired*).
Cette réserve signifie que les documents ont été remis en dehors de la validité du crédit.
• Présentation tardive des documents (late presentation).
Cette réserve signifie que la période de présentation des documents (souvent dans les 21 jours après la date d'expédition des marchandises tout en restant dans la validité du crédit) n'a pas été respectée.
• Expédition tardive (*late shipment*).
Cette réserve signifie que les marchandises ont été expédiées après la date limite d'expédition mentionnée dans le crédit
• Expédition partielle effectuée alors qu'interdite.
• Tirage du crédit excédent le montant disponible (*credit overdrawn*)
• Non-présentation de documents requis par le crédit.
• La description de la marchandise sur la facture n'est pas conforme à la description de la marchandise mentionnée dans le crédit.
• Le port de chargement/aéroport de départ/lieu de prise en charge indiqué sur le document de transport est différent de celui indiqué dans le crédit.
• Le port de déchargement/aéroport d'arrivée/lieu de destination indiqué sur le document de transport est différent de celui indiqué dans le crédit.
• Connaissement non émis « à ordre »/« à ordre d'une personne dénommée ».
• Connaissement émis « à ordre »/« à ordre du chargeur » non endossé par le chargeur.
• Montant assuré sur le certificat d'assurance est insuffisant.

Source : d'après Le site personnel de M. Gérard Castaniet
http://pagesperso.aol.fr/geraldcastanier/techbancaires.html

Les banques distinguent selon la gravité de l'incident les réserves mineures des réserves majeures ou graves. En cas de non-conformité ou de non-concordance mineures entre les documents, la banque pratique la réalisation sous réserves, cela signifie que la banque autorisée va payer, accepter ou négocier, en émettant des réserves justifiées. La banque notificatrice se réserve donc le droit de se faire rembourser toutes les sommes (principal majoré des intérêts) si la banque émettrice en aval faisait des difficultés pour la régler.

Généralement, au terme de la vérification des documents, le banquier peut prendre trois types de décisions :

– **payer sans réserve** : le paiement effectué sans réserve par le banquier est définitif. Il ne pourra donc se retourner vers le bénéficiaire (exportateur) même dans le cas où les documents s'avéreraient, *in fine*, être non conformes ;

– **refuser les documents** : si le banquier estime que les documents ne sont pas conformes, il refusera le paiement. En pareil cas cependant, il doit permettre au bénéficiaire de présenter de nouveaux documents établis en conformité avec les stipulations du crédit, tout en respectant les délais ;

– **payer avec réserve** : le banquier peut également choisir, en cas de doute sur la conformité des documents, de payer avec réserve. Dans ce cas, les réserves doivent être formulées de façon précise par le banquier qui les invoque. Celui-ci doit également donner au bénéficiaire, si le délai de validité du crédit le permet, l'occasion de lui présenter des documents conformes. Si tel n'est pas le cas, les documents assortis de réserves seront transmis par le banquier au donneur d'ordre. En pratique, il appartiendra à ce dernier de prendre position finale sur l'acceptation ou le rejet des documents. Si les réserves formulées par le banquier sont reconnues bien fondées, alors celui-ci pourra se retourner contre le bénéficiaire et lui réclamer remboursement du paiement effectué.

Notons qu'un certain nombre de réserves de caractère général et apposées de façon automatique par les transporteurs sont sans valeur telle que la mention « marchandises transportées dans un emballage usagé » ou « conteneur dit contenir telles marchandises ».

g. Des règles et usages aux pratiques commerciales

Si en transport aérien, routier, ferroviaire, la marchandise est remise au destinataire indiqué sur le document de transport, on rappelle qu'en transport maritime seul le document de transport représente un titre de propriété qui, par endossement, permet le transfert de propriété.

Or, sur les courtes traversées, les marchandises risquent de parvenir au port d'arrivée avant les documents, d'où la technique de la lettre de garantie bancaire. Le donneur d'ordre (l'acheteur étranger) demande à la banque émettrice d'émettre une lettre de garantie bancaire en faveur de la compagnie maritime, pour que l'acheteur puisse prendre possession de sa marchandise.

Il existe une autre technique remplissant la même fonction – le cartable de bord. Cette technique consiste à prévoir dès l'ouverture du crédit documentaire, l'établissement de trois originaux de connaissements dont deux seront remis à la banque notificatrice et le troisième remis au capitaine du navire avec instruction formelle de ne le délivrer qu'au consignataire de la marchandise, en général la banque émettrice.

C. Les nouvelles règles et usances uniformes : RUU 600

a. Le contexte de la réforme des RUU

Il aura fallu plus de trois ans et demi pour que la CCI soit en mesure de faire adopter à l'unanimité ce nouveau texte le 25 octobre 2006 pour une entrée en vigueur au 1er juillet 2007. La révision précédente datait de 1993 (RUU 500), elle avait déjà introduit de nombreuses nouveautés tel que le sort à réserver aux documents non requis dans le crédit documentaire, sur l'interprétation de l'expression « délai raisonnable pour contrôler les documents » en fixant un délai maximum de 7 jours pour chacune des banques…

La nouvelle révision des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU 600) a pour principaux objectifs :

– d'apporter des réponses encore plus précises sur des interprétations ou des imprécisions, sources de conflits ;
– de procéder à la révision périodique tous les 10-15 ans pour tenir compte des changements dans les habitudes de commerce et des prises de décisions de la CCI ;
– d'harmoniser si possible avec les autres règles (ISP, ISBP…) ;
– d'obtenir une diminution substantielle des irrégularités, car aujourd'hui plus des deux tiers des remises en banque font l'objet de notification d'irrégularités.

Ces RUU 600 constituent-elles un simple ajustement ou une révolution ? Nombreux sont les experts qui considèrent les derniers changements comme très substantiels voire la plus grande transformation de puis l'origine des RUU.

En premier lieu, les RUU ont subi une cure d'amaigrissement avec la suppression de 10 articles, les RUU 600 ne comprennent plus que 39 articles. Des aménagements ont abouti à des regroupements, la suppression et la création d'articles.

Numéro	Articles des RUU 500 supprimés dans les RUU 600	Numéro	Articles des RUU 600 qui n'existaient pas dans les RUU 500
5	Instructions d'émettre/modifier le crédit	2	Définitions
6	Crédit révocable/ irrévocable	3	Interprétations
8	Révocation d'un crédit	9	Notification du crédit et des amendements
12	Instructions incomplètes ou imprécises	12	Désignation
38	Autres documents	15	Présentation conforme
	Le contenu des articles 2, 6,9, 10, 20, 21 ; 22 ; 30, 31, 33, 35, 36, 46 et 47 a été modifié	17	Documents originaux et copies

b. La structure des RUU 600

- **Les articles de portée générale**

Article 1 : précise l'application des RUU aux crédits documentaires **et aux LCSB** même si ces dernières sont des garanties de paiement et non une technique de paiement

Article 2 : offre des définitions claires et synthétiques dans la lignée de la présentation des ISP 98. Ainsi on peut retenir les expressions suivantes :

Banque notificatrice signifie la banque qui notifie le crédit à la demande de la banque émettrice.

Donneur d'ordre signifie la partie qui a sollicité l'émission du crédit

Jour bancaire signifie un jour où une banque est normalement ouverte sur la place où un acte visé par ces règles doit être accompli.

Bénéficiaire signifie la partie en faveur de laquelle un crédit est émis.

Présentation conforme signifie une présentation qui est en conformité avec les termes et conditions du crédit, les dispositions applicables de ces règles et les pratiques bancaires internationales standard.

Confirmation signifie un engagement ferme de la banque confirmante, s'ajoutant à celui de la banque émettrice, d'honorer ou de négocier une présentation conforme.

Banque confirmante signifie la banque qui ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.

Crédit signifie tout arrangement, quelle que soit sa dénomination ou sa description, qui est irrévocable et qui constitue un engagement ferme de la banque émettrice d'honorer une présentation conforme.

Honorer signifie :

1. payer à vue si le crédit est réalisable par paiement à vue.

2. contracter un engagement de paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé.

3. accepter une lettre de change (« traite ») tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par acceptation.

Banque émettrice signifie la banque qui émet un crédit à la demande d'un donneur d'ordre ou pour son propre compte.

Négociation signifie l'achat par la banque désignée de traites (tirées sur une banque autre que la banque désignée) et/ou de documents en vertu d'une présentation conforme, en avançant ou acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire au plus tard le jour bancaire où le remboursement est dû à la banque désignée.

Banque désignée signifie la banque auprès de laquelle le crédit est valable ou toute banque dans le cas d'un crédit réalisable auprès de toute banque.

Présentation signifie soit la remise de documents à la banque émettrice ou à la banque désignée en vertu d'un crédit soit les documents ainsi remis.

Présentateur signifie un bénéficiaire, une banque ou tout autre partie qui effectue une présentation.

Le terme de **Crédit documentaire « révocable »** disparaît. Les crédits sont réputés irrévocables même si les termes du crédit ne le précisent pas. D'autre part, au fil du texte des RUU 600, nous notons la suppression de l'expression habituelle « *unless otherwise stipulated in the credit*[1]… »

Ainsi ce rappel des définitions de base, dont le fameux terme « négociation » est bienvenu compte tenu du nombre de commentaires qu'ont été faits sur cette expression.

La négociation signifie « l'achat par la banque désignée de traites (tirées sur une banque autre que la banque désignée) et/ou de documents en vertu d'une présentation conforme, en **avançant ou acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire au plus tard le jour bancaire où le rembourse-**

1. Sauf stipulations contraires dans le crédit.

ment est dû à la banque désignée ». De cette définition, on peut en conclure que négocier est définie comme l'avance (ou l'engagement d'avancer) les fonds au plus tard le jour prévu de remboursement (l'échéance). I**l est possible de penser que certaines banques vont trouver une échappatoire si elle ne souhaite pas « escompter » avant l'échéance**. La banque désignée pour négocier n'est pas tenue de le faire sauf si elle est banque confirmante. Si elle le fait, elle a droit au remboursement par la banque émettrice comme en RUU 500.

Un nouveau terme a été introduit « honorer » : Cette expression recouvre les trois modes de réalisation :

– **paiement à vue**,

– **paiement différé**,

– **paiement par acceptation d'une traite** tirée par le bénéficiaire. Les articles 7 et 8 précisent les engagements des banques émettrices et confirmantes vis-à-vis de la banque désignée pour négocier ou payer le crédit.

Article 3 : il précise certaines expressions et reprend aussi certaines des définitions déjà évoquées dans les ISBP 2002.

Ainsi par exemple :

– un document peut être signé manuellement, par signature fac-similée, signature perforée, tampon, symbole ou tout moyen mécanique ou électronique d'authentification ;

– l'exigence d'un document légalisé, visé, certifié ou similaire sera satisfaite par toute signature, marque, timbre, label sur le document qui présente l'apparence de répondre à cette exigence ;

– l'emploi de termes tels que « première classe », « bien connu », « qualifié », « indépendant », « officiel », « compétent », ou « domestique » utilisés pour désigner l'émetteur d'un document autorise tout émetteur excepté le bénéficiaire à émettre ce document ;

– les mots au singulier incluent le pluriel et le pluriel inclut le singulier. Un crédit est irrévocable même s'il n'y a aucune indication à cet effet ;

– sauf requis sur un document des mots, tels que « promptement », « immédiatement » ou « dès que possible » ne seront pas pris en compte ;

– les mots *« to »*, *« until »*, *« till »*, *« from »* and *« between »* utilisés pour définir une période d'expédition incluent la date ou les dates mentionnées, et les mots *« before »* et *« after »* excluent les dates mentionnées ;

– les mots *« from »* et *« after »* utilisés pour définir une date d'échéance excluent la date mentionnée ;

– **les succursales d'une banque établies dans différents pays sont considérées comme des banques distinctes**. Cette précision est traitée de longue date par le biais d'une *« ring-fence »* clause comme le montre l'exemple ci-après :

> *This L/C is solely an obligation of ABN-AMRO South Africa and is not enforceable against other branches of ABN-AMRO Nedherland in any other location.*
> *This L/C is subject to UCP 600 and as to matters not addressed by the UCP, shall be governed by and construed in accordance with the laws of the country of issuing bank*

Cette dernière précision est de plus en plus fréquente et vise à indiquer quelle serait la loi applicable dans le cas où un litige concernant cette L/C ne trouverait pas de réponse dans les règles uniformes.

• L'engagement des banques

Les articles 7 et 8 insistent sur l'engagement des banques vis-à-vis du bénéficiaire et de la banque désignée pour réaliser le crédit. On peut retenir de l'article 7 b et c :

b. une banque émettrice est irrévocablement tenue d'honorer dès l'émission du crédit ;

c. une banque émettrice s'engage à rembourser une banque désignée qui a honoré ou négocié une présentation conforme de documents et adressé les documents à la banque émettrice. Le remboursement du montant d'une présentation conforme en vertu d'un crédit réalisable par acceptation ou

par paiement différé est dû à l'échéance, que la banque désignée ait ou non payé d'avance ou acheté ou non les documents ou la traite avant l'échéance…

Deux remarques s'imposent :

- A-t-on sonné le glas aux crédits documentaires contenant des clauses d'opérativité ? Nous pouvons en douter. Cette pratique s'est très fortement répandue au cours des dix dernières années, plus particulièrement dans le secteur des biens d'équipement.
  Dans le cadre de crédit émis par des donneurs d'ordre étatiques ou des sociétés publiques, il est fréquent de trouver la clause suivante :

> CE CRÉDIT NE DEVIENDRA OPÉRATIONNEL QUE SUR INSTRUCTION DE L'ORDONNATEUR APRÈS ÉMISSION PAR LA BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGÉRIE D'UNE GARANTIE BANCAIRE DE BONNE EXÉCUTION FIXÉE A 5 % DE LA VALEUR TOTALE DU CRÉDIT. TOUS LES FRAIS ET COMMISSIONS RELATIFS À CE CRÉDIT ET À CETTE GARANTIE SONT À LA CHARGE DU BÉNÉFICIAIRE, L'ARTICLE 18 DES RUU RÉVISION 1993 PUB 500 N'EST PAS APPLICABLE. CETTE CLAUSE EST PARTIE INTÉGRANTE DE CE CRÉDIT.

- Le second aspect rappelle fermement l'obligation de la banque émettrice d'honorer, si la banque confirmante ou désignée ne négocie pas un crédit réalisable par négociation et précise qu'il existe une autorisation implicite donnée par la banque émettrice à une banque désignée pour prépayer ou acheter une traite acceptée ou pour donner un engagement de paiement différé.

Les RUU 600 précisent que la banque émettrice doit honorer :

– si le crédit est réalisable à ses caisses par paiement, acceptation ou paiement différé ;

– si le crédit est réalisable aux caisses d'une banque désignée qui ne le réalise pas par paiement, acceptation ou paiement différé ;

– si le crédit est négociable aux caisses d'une banque désignée qui ne le négocie pas ;

– rembourser à échéance, même quand la banque désignée a acheté ou prépayé avant l'échéance.

Il faut noter que deux précisions, absentes des RUU 500, ont été introduites :

– un crédit documentaire réalisable auprès d'une banque désignée est aussi réalisable auprès de la banque émettrice ;

– un lieu de présentation autre que celui de la banque émettrice est en plus de celui de la banque émettrice.

La création des **articles 9 et 12** apporte des nouveautés intéressantes.

L'article 9 c et d fait référence à une pratique de plus en plus courante : l'existence d'une seconde banque notificatrice. Elle apparaît en rubrique 57 A ou D dans un message Swift. C'est souvent la banque du bénéficiaire. Ce dernier souhaite dans la mesure du possible recevoir l'ouverture du crédit par l'intermédiaire d'un de ses banquiers. En raison des relations bancaires entre les banques émettrices et les correspondants, le bénéficiaire peut se trouver avec un crédit notifié par une banque avec laquelle il n'a pas de relation ou une banque située dans un pays éloigné.

L'article 11 introduit un aspect important en matière d'acceptation ou de non acceptation des amendements. En effet, on peut retenir qu'une banque qui notifie un amendement devrait informer la banque de laquelle elle a reçu l'amendement de toute notification d'acceptation ou de rejet.

L'acceptation partielle d'un amendement n'est pas autorisée et sera considérée comme une notification de rejet de l'amendement.

Une disposition dans un amendement reprenant une clause selon laquelle l'amendement entrera en vigueur sauf rejet par le bénéficiaire dans un certain délai ne sera pas prise en compte.

- **L'examen des documents**

L'article 14 « Normes pour l'examen des documents » est fondamental. Il faut retenir :

a. Une banque désignée, agissant en vertu de sa désignation, une banque confirmante, le cas échéant, et la banque émettrice doivent examiner une présentation, pour déterminer, sur la seule base des documents s'ils présentent ou non l'apparence d'une présentation conforme.

b. Une banque désignée, agissant en vertu de sa désignation, une banque confirmante, le cas échéant, et la banque émettrice disposeront chacune d'un maximum de cinq jours bancaires suivant le jour de réception pour déterminer si une présentation est conforme. *Cette période n'est pas réduite ou autrement affectée par la survenance au jour ou après la date de présentation de toute date de validité ou du dernier jour du délai de présentation.*

c. Une présentation de document comprenant un ou plusieurs originaux de documents de transport soumis aux articles 19, 20, 21, 22, 23, 24 ou 25 doit être effectuée par le bénéficiaire ou pour son compte au plus tard 21 jours calendaires après la date d'expédition telle que définie dans ces règles et en tout état de cause au plus tard à la date de validité du crédit.

d. Les informations dans un document, examinées en vertu du crédit, du document lui-même et des pratiques bancaires internationales standard, n'ont pas besoin d'être identiques, mais ne doivent pas être en contradiction avec les données dudit document, avec tout autre document stipulé avec le crédit.

e. Dans les documents, autre que la facture commerciale, la description des marchandises, des services ou de la prestation mentionnée, pour autant qu'elle soit mentionnée peut être décrite en termes généraux qui ne soient pas en contradiction avec la description figurant dans le crédit.

f. Si un crédit exige la présentation d'un document autre qu'un document de transport, un document d'assurance ou une facture commerciale, sans stipuler par qui le document doit être émis ou les données qu'il doit contenir, les banques accepteront le document tel que présenté pour autant que les données qu'il contient présente l'apparence de répondre à l'objet du document et qu'elles soient autrement conformes à l'article 14 (d).

g. Un document présenté mais non exigé par le crédit ne sera pas pris en compte et peut être renvoyé au présentateur.

h. Si un crédit contient une condition sans indication du document à présenter pour se conformer à cette condition, les banques considéreront cette condition comme non indiquée et n'en tiendront pas compte.

i. Un document peut être daté avant la date d'émission du crédit, mais ne doit pas être daté postérieurement à sa date de présentation.

j. Lorsque les adresses du bénéficiaire et du donneur d'ordre apparaissent dans tout document stipulé, elles n'ont pas besoin d'être identiques à celles données dans le crédit ou dans tout autre document stipulé pour autant qu'elles soient dans le même pays que celles mentionnées dans le crédit…

k. Le chargeur ou l'expéditeur des marchandises mentionné sur tout document n'a pas besoin d'être le bénéficiaire du crédit.

l. Un document de transport peut être émis par toute partie autre qu'un transporteur, un propriétaire, un capitaine ou un affréteur pour autant que le document de transport soit conforme aux exigences des articles 19, 20, 21, 22, 23 ou 24 de ces règles.

Cet article reprend de nombreux points ISBP 2002. La prochaine mouture des ISBP[1] est entrée en vigueur en même temps que les RUU 600. Elle a été validée le 25 avril 2007 à Singapour.

On peut résumer les avancées de la façon suivante :

Les différentes banques disposent chacune d'un maximum de 5 jours ouvrés pour examiner les documents (commençant le lendemain de réception) au lieu de temps raisonnable moins de 7 jours. Les documents doivent être présentés dans les délais requis (ou sans stipulation précise) au plus tard dans les 21 jours de la date d'expédition selon l'article qui régit le transport utilisé et les conditions du crédit.

Les adresses du bénéficiaire et du donneur d'ordre, leurs numéros de téléphone, fax etc. n'ont pas besoin d'être identiques au crédit.

Le chargeur ou l'expéditeur des marchandises mentionné sur tout document n'a pas besoin d'être le bénéficiaire du crédit : en effet très souvent, le bénéficiaire du crédit mandate un tiers pour réaliser l'expédition ou certaines prestations (logistique, stockage, dédouanement.). Avec les

1. Dénommé ISBP 2007.

RUU 600, la rubrique « exportateur des marchandises » figurant sur tous les documents peut ne pas être forcément identique sauf stipulation expresse du crédit.

Les données d'un document peuvent être différentes sur un autre document mais ne doivent pas être en contradiction. Une des principales causes de rejet des documents est la non-conformité des documents entre eux. Cet article 14 vise à réduire le nombre de rejet. C'est un gain de temps et d'argent pour l'ensemble des intervenants de la chaîne documentaire.

D. Les crédits à particularités

II faut, en premier lieu, signaler l'existence du crédit revolving (crédit permanent). Ce crédit signifie qu'il y a remise en vigueur ou reconduction automatique du crédit après la première utilisation pour son plafond maximum autorisé. Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant global, nombre de renouvellements, périodicité, période de validité).

Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples crédits documentaires lors d'une campagne de récolte, dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant.

Adaptés à des situations spécifiques, les crédits spéciaux sont moins fréquents. Cependant on soulignera l'utilisation croissante des crédits documentaires transférables dans le cadre des opérations de sous-traitance internationale.

On notera l'existence des crédits autres spéciaux suivants : « red clause », « green clause », transférable et enfin adossé (appelé aussi contre-crédit).

Crédit documentaire	**Définition**
revolving	C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.
red clause	Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.
Crédit documentaire	**Définition**
green clause	Le crédit documentaire avec *green clause* se différencie du crédit documentaire avec *red clause* du fait de l'obligation d'entreposer la marchandise. De ce fait, l'exportateur doit normalement fournir un document supplémentaire, le certificat d'entreposage qui apporte la preuve de l'existence physique de la marchandise Les autres caractéristiques sont les mêmes que pour le crédit documentaire avec *red clause.*
transférable	C'est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire du crédit d'origine de demander à la banque notificatrice ou confirmatrice de le transférer, en totalité ou partie, en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires.
adossé	Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur ; ce crédit sera alors « adossé » au premier, ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

D'après Source : https://www.entreprises.secure.societegenerale.fr et www.ubs.com

E. Le crédit documentaire par l'exemple

Exemple

Exemple de crédit documentaire export

La société Sidel Gebo SA vend des conditionneuses pour l'industrie agroalimentaire ou pharmaceutique. La dernière opération avec un client coréen Gyeonggi CORP a été couverte par un crédit documentaire émis par Hanvit Bank et notifié par Natixis.

Voici le message Swift d'ouverture de crédit documentaire

27 : SEQUENCE OF TOTAL 1/1
40A : NATURE DU CREDIT DOCUMENTAIRE / FORM OF DOCUMENTARY CREDIT
IRREVOCABLE
20 : NUMERO DU CREDIT DOCUMENTAIRE / DOCUMENTARY CREDIT NUMBER
2008 454-787
31C : DATE D'EMISSION / DATE OF ISSUE
080312
40E : APPLICATION RULES
UCP LAST VERSION
31D : DATE ET LIEU DE VALIDITE / DATE AND PLACE OF EXPIRY
081222 IN BENEFICIARY'S COUNTRY
50 : DONNEUR D ORDRE / APPLICANT
GYEONGGI CORP KOREYEONGTONG-GU
SUWON GYEONGGI-DO
SOUTH KOREA ZIP 443 766
59 : BENEFICIAIRE / BENEFICIARY
SIDEL GEBO SA
67116 REICHSTETT FRANCE
32B : MONTANT ET CODE DEVISE / CURRENCY CODE, AMOUNT
USD 1 254 654
39B MONTANT MAXIMUM / MAXIMUM AMOUNT
NOT EXCEEDING
41D : MODALITE D'UTILISATION / AVAILABLE WITH.....BY.....
NATIXIS BY NEGOTIATION...
42C : TRAITE A / DRAFT AT....
AT SIGHT
42D : TIRE / DRAWEE
DRAWN ON HANVIT BANK SEOUL KOREA
43P : EXPEDITIONS PARTIELLES / PARTIAL SHIPMENTS
ALLOWED
43T : TRANSBORDEMENTS / TRANSHIPMENTS
PROHIBITED
44E : CHARGEMENT EXPEDITION / LOADING ON BOARD/dispatch/taking in charge at/from...
FRENCH AIRPORT
44F : A DESTINATION / FOR transportation to....
INCHEON AIRPORT
44C : DATE LIMITE D'EXPEDITION / LATEST DATE OF SHIPMENT
081201
45A : NATURE DE LA MARCHANDISES / DESCRIPTION OF GOODS AND/or services
COMPLETE BOTTLING LINE FRENCH ORIGIN AS CONTRACT AND PURCHASE ORDER NR 1254 DATED
071216
FCA FRENCH AIRPORT
46A : DOCUMENTS REQUIS / DOCUMENTS REQUIRED
SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN TRIPLICATE
PROFORMA INVOICE IN ONE COPY
PACKING LIST IN TRIPLICATE
AIRWAYS BILL CONSIGNED TO HANVIT BANK SEOUL KOREA, MARKED FREIGHT COLLECT AND WITH
NOTIFY : APPLICANT AND KOE EXPRESS FORWARDER
CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY CHAMBER OF COMMERCE ONLY

47A : CONDITIONS SPECIALES / ADDITIONAL CONDITIONS
1 PENALTY CLAUSE : GOODS TO BE SHIPPED WITHIN AGREED PERIOD OTHERWISE SELLER MUST PAY TO THE BUYER A PENALTY EQUAL TO 0,5 PCT OF THE TOTAL COST OF THE DELAYED MATERIALS FOR EACH DAY OF DELAY OF SHIPMENT WITH A MAXIMUM OF 10 PCT OF THE VALUE OF DELAYED MATERIALS. THIS PENALTY MUST BE DEDUCTED FROM THE INVOICE WHEN SUBMITTED WITH DOCUMENTS
2 DRAFT ARE TO BE MARKED AS DRAWN UNDER THIS DOCUMENTARY CREDIT
3 AWB MUST SHOULD BE ISSUED BY KOREAN EXPRESS AIR FRANCE TEL xxx....
4 CONFIRMATION BANK IS LIMITED TO ADVISING BANK
5 ALL BANKING CHARGES ARE FOR BENEFICIARY
6 IF DOCUMENTS CONTAINING DISCREPANCIES ARE PRESENTED, A FEE OF 120 EUR SHOULD BE DEDUCTED FROM THE REIMBURSEMENT CLAIM
71B : COMMISSIONS ET FRAIS BANCAIRES / CHARGES
ALL BANKING CHARGES (INCLUDING POSTAGE, ISSUING, ADVISING AND PAYMENT COMMISSIONS) ARE FOR BENEFICIARY
48 : PERIODE DE PRESENTATION /Period for presentation
TRANSPORT DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 10 DAYS OF SHIPMENT WITHIN THE EXPIRY DATE OF THIS CREDIT.
49 : INSTRUCTION DE CONFIRMATION / confirmation instructions
CONFIRM
78 : INSTRUCTIONS A LA BANQUE NOTIFICATRICE / INSTRUCTIONS TO THE NEGOTIATING BANK
THE AMOUNT OF EACH DRAFT MUST BE ENDORSED ON THE REVERSE OF THIS CREDIT
ALL DOCUMENTS INCLUDING DRAFTS MUST BE FORWARDED TO US BY COURIER SERVICE IN ONE LOT ADDRESSED TO HANVIT BANK…
57D BANQUE NOTIFICATRICE / ADVISING BANK
NATIXIS BANQUE STRASBOURG FRANCE
AFTER RECEIPT OF BENEFICIARY'S DRAFTS AND DOCUMENTS IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF CREDIT, WE SHALL REMIT THE PROCEEDS AS PER YOUR INSTRUCTIONS
72 : INFO EMETTEUR – DESTINATAIRE
REIMSB ARE SUBJECT TO URR NR 525

Questions réponses

Qui est le donneur d'ordre ?

L'acheteur coréen Gyeonggi CORP

Quel est le bénéficiaire ?

Le fournisseur français Sidel Gebo SA

Quelle est la banque émettrice ?

Hanvit Bank Korea

Quelle est la banque notificatrice ?

Natixis

La confirmation est- elle demandée ? Pourquoi ?

Oui, car le bénéficiaire détient une créance sur une banque de bonne renommée internationale, cependant elle est localisée en Corée du Sud et il peut estimer subir un faible risque pays qu'il veut supprimer totalement. Compte tenu du rating de la Corée du Sud, la commission de confirmation n'est de toute façon pas très chère. Par ailleurs, la banque confirmante contrôle les documents et assume le risque technique. C'est plus confortable pour l'exportateur. Si Natixis trouve les documents conformes, la banque paiera même si la banque coréenne trouvait des irrégularités.

Quel est le type de crédoc ?

Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Quelle est la banque confirmante ?

Natixis

Quel est le mode réalisation ?

Crédit réalisable par négociation d'une traite à vue tirée sur Hanvit Bank Korea

Le tiré aurait-il pu être le donneur d'ordre ?

Jamais, c'est contraire à l'esprit du crédit documentaire. Le bénéficiaire détient un engagement de payer d'une banque et non de l'acheteur. Si une telle traite est demandée, elle serait un document complémentaire à une autre traite tirée sur une banque (la banque confirmante ou la banque émettrice selon que le crédit est confirmé ou non).

Le tiré aurait-il pu être la Natixis ?

Il aurait été logique que la traite soit tirée sur la banque confirmante qui en fait s'engage à payer irrévocablement contre présentation de documents conformes aux conditions du crédit

Existe-t-il une condition spéciale contraignante pour le bénéficiaire ?

En cas de retard d'expédition, une pénalité de retard sera appliquée sur le produit du crédit (0,5 % par jour de retard dans la limite de 10 %).

Quelles remarques pouvez vous faire sur les rubriques 71B et 48 ?

Tous les frais bancaires sont à la charge du bénéficiaire, c'est-à-dire l'exportateur. On aurait pu s'attendre à un partage des frais. Les frais en Corée auraient pu être à la charge du donneur d'ordre. Le délai de présentation des documents est assez court d'autant que l'entreprise est en province et la réalisation se fait à Paris.

F. Comparaison entre la remise documentaire et du crédit documentaire

Ce tableau comparatif permet à l'exportateur d'évaluer la sécurisation offerte par chacune des techniques.

Remise documentaire et crédit documentaire

Intervenants et composantes	Remise documentaire	Crédit documentaire
Vendeur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Banque du vendeur	Banque remettante	Banque notificatrice ou confirmante
Banque de l'acheteur ou banque correspondante	Banque présentatrice	Banque émettrice
Acheteur	Bénéficiare de la remise	Donneur d'ordre
Montant	Adapté à tout montant	Plus adapté si montant supérieur à 20 000 euros environ
Coût	Faible	Proportionnellement élevé si montant est faible (minima de commissions perçu par la banque)
Rôle des banquiers	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement	Banque émettrice = engagement irrévocable de paiement Banque notificatrice = notifie le crédit sans engagement Banque confirmante = engagement irrévocable de paiement
Valeur des documents	Aucun contrôle par les banques, documents à l'appréciation de l'acheteur	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'acheteur
Couverture du risque de fabrication	Non, sauf si acomptes en cours de production	Non, sauf si déblocage de fonds sur jalon de production (*milestone*) contre présentation d'un document d'achèvement
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

2.4 La lettre de crédit stand-by

Face à la rigueur dans le contrôle des documents, les opérateurs ont cherché une technique qui pourrait allier sécurisation et gestion allégée de la chaîne documentaire afin de réduire le coût de la gestion des contrats et éviter les irrégularités documentaires lors de la réalisation des crédits ; celles-ci provoquant immanquablement un retard dans le paiement (crédit documentaire). Ainsi depuis quelques années, les banquiers proposent une technique moins contraignante où l'engagement bancaire n'est mis en jeu que si le débiteur ne paie pas à échéance (LCSB).

A. Généralités

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

Bien que basé sur le contrat, la LCSB en est indépendante. La banque qui s'est engagée, paiera le bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre, contre présentation d'une déclaration du bénéficiaire certifiant ne pas avoir été payé accompagnée d'un ou plusieurs autres documents attestant que ce dernier a réalisé ses obligations contractuelles (document d'expédition ou de transport, facture…). Le plus souvent, la LCSB exige la copie de ces documents. La banque ne s'intéresse ni à la marchandise ni aux relations commerciales entre le vendeur et l'acheteur. Son engagement est basé sur les documents requis.

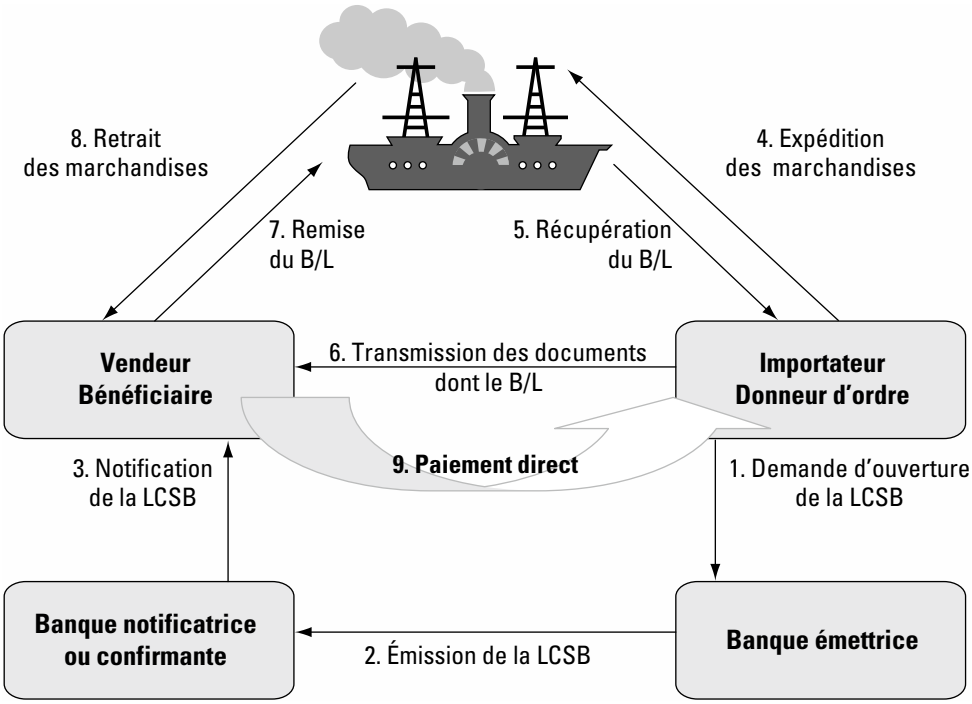
En définitif, la lettre de crédit stand-by se définit comme une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance. Ainsi si une opération devait être réglée par virement Swift et que le débiteur faisait défaut à son obligation de payer, le créancier pourrait mettre en jeu la lettre de crédit stand-by si elle avait été prévue lors du montage financier. On constate que si l'acheteur paie normalement son fournisseur, ce dernier n'a aucun motif pour faire jouer la lettre de crédit stand-by.

B. Schéma d'une LCSB

La LCSB est adaptée à la sécurisation d'un courant d'affaires entre un vendeur et un acheteur. Le montant de la lettre de crédit stand-by devra représenter le montant de l'encours prévisionnel, c'est-à-dire de la créance prévisionnelle que le vendeur aura sur l'acheteur au cours des mois ou de l'année à venir. Cet encours se calcule à partir d'une prévision des ventes comme le montre l'exemple ci-après.

Cependant la LCSB est aussi utilisée pour couvrir un contrat unique bien que ce cas soit moins fréquent.

Schéma d'une lettre de crédit stand-by (de paiement)



Si le paiement est effectué, la LCSB ne sera pas utilisée.

Remarque

Détermination de l'encours et validité de la LCSB

L'encours est fonction du délai de paiement accordé à l'acheteur étranger. Ainsi si un exportateur accorde un délai de paiement de 60 jours date de facturation ou date de document de transport, l'encours va s'élever à 2 mois de chiffre d'affaires. Cependant, les expéditions ne pouvant pas être stoppées du jour au lendemain, le vendeur a toujours intérêt à demander un montant de LCSB qui couvre un montant supérieur (par exemple 2,5 ou 3 mois de chiffre d'affaires). La date de validité de la LCSB est :

- *soit alignée sur l'échéance prévisionnelle du dernier paiement du contrat majoré d'une période de un ou deux mois pour laisser une marge de négociation avec l'acheteur en cas d'incident de paiement ;*
- *soit fixée à un an avec une clause de renouvellement automatique, la banque émettrice ayant la possibilité de ne pas renouveler sous réserve de respecter un préavis de 3 mois.*

C. Les avantages et inconvénients de la LCSB

La LCSB est une technique **simple**, qui garantit le vendeur pour autant qu'il respecte ses propres engagements, crédibilise l'acheteur et allège la gestion documentaire des opérations de commerce international.

Elle est **souple** : le vendeur transmet directement à l'acheteur les documents requis et l'acheteur reste maître de ses règlements, dans les limites fixées au contrat commercial, qui peuvent être effectués par transferts, les documents étant reçus directement par l'importateur, il en résulte un gain de temps pour les formalités de dédouanement.

Elle est **peu coûteuse** : le donneur d'ordre ne paie que les frais d'émission et une commission de risque pendant la durée de vie de la SLBC, le vendeur, si la SBLC doit être confirmée, ne paiera qu'une commission de confirmation dont le taux est fonction du risque "pays" et de la qualité de la banque émettrice.

C'est une garantie qui, n'ayant pas pour vocation d'être appelée, permet de couvrir des expéditions successives si les termes de paiement le permettent.

En cas de défaut de paiement, la SLBC est mise en jeu par la production de documents prévus lors de son ouverture (copie de facture impayée, document de transport, etc.).

Cette solution n'est envisageable qu'avec des partenaires étrangers connus où un climat de confiance réciproque s'est installé. La LCSB est davantage utilisée pour couvrir un courant d'affaires récurrent.

Optique de l'exportateur : le bénéficiaire

Avantages	Inconvénients
Mise en place simplifiée (une fois par an) pour couvrir un courant d'affaires C'est une garantie de paiement à 100 %, il n'y a pas de quotité non garantie comme en assurance-crédit (souvent 5 à 10 % non garantie) Adapté aux exportations de biens d'équipement légers ou dans le cadre de relation donneur d'ordre – façonnier ou dans le cadre de flux commerciaux réguliers Financements export court terme (souvent de 30 jours à 180 jours) Coûts sont à la charge du donneur d'ordre (l'acheteur étranger) Coûts de gestion externes minimisés (paiements directs par transfert : les coûts sont appliqués à l'encours au lieu du chiffre d'affaires global.	Risques de réserves documentaires limités Gestion documentaire réduite Pas opérationnelle avec tous les pays du monde Perte de contrôle de la marchandise Nécessité de rassurer le client par attestation d'inspection, garantie de bonne fin… Plus de difficulté pour le bénéficiaire d'obtenir un préfinancement sur LCSB, plus facile avec un crédit documentaire

Optique de l'importateur : le donneur d'ordre

Avantages	Inconvénients
Plus de souplesse pour modifier la commande Coût plus faible à l'usage Réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise Meilleure relation avec son fournisseur	Pas opérationnelle avec tous les pays du monde Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat Nécessité de réclamer une attestation, inspection, une garantie de bonne fin… (coût additionnel)

Optique du banquier émetteur

Avantages	Inconvénients
Frais de gestion moindres Meilleure relation avec son client Un seul acte au lieu de deux (protection juridique plus aisée)	Perte de la garantie marchandise Commissions moindres Craintes d'appels abusifs Manque jurisprudence sous RPIS 98 Contrôle anti-blanchiment plus difficile

D. La lettre de crédit stand-by par l'exemple

Exemple

Exportations régulières de matériel électrique vers Bahrein

La société GESCOM exporte régulièrement du matériel de télécommunication vers les Émirats Arabes Unis. Elle utilise un importateur exclusif avec qui elle a un courant d'affaires de 200 000 USD par mois. Après plusieurs années d'utilisation du crédit documentaire et dans le cadre d'une relation de confiance réciproque, le directeur export souhaite alléger les procédures de paiement pour réduire les coûts et alléger la charge de travail de l'administration des ventes en adoptant la LCSB. Il est proposé à l'acheteur émirati de faire mettre en place une lettre de crédit stand-by irrévocable et confirmée de paiement et de payer ses importations à 60 jours date de B/L au lieu de 30 jours.

Voici le message Swift MT 700 que la banque SG a reçu de la banque émettrice ***Ahli United Bank de*** *Manama à Bahreïn et a transmis au bénéficiaire le 28 février 2008.*

BY ORDER AND FOR ACCOUNT OF EMIRCOM MANAMA BAHREIN, WE HEREBY ISSUE OUR IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT NUMBER XXX FOR AN AMOUNT OF 600 000 EUR (THREE HUNDRED THOUSAND EUROS ONLY) IN FAVOUR OF GESCOM PARIS .....EXPIRING ON 31 JANUARY 2009 AT YOUR COUNTERS TO GUARANTEE THE DUE PERFORMANCE OF THE ACCOUNT PARTIES OBLIGATIONS

THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS PAYABLE AT SIGHT FOR PAYMENT AND PRESENTATION ACCOMPAGNIED BY :

• DRAFT AT SIGHT DRAWN ON YOU

• COPY OF BILL OF LADING INDICATED FREIGHT PREPAID

• COPY OF UNPAID INVOICE(S) DULY SIGNED BY BENEFICIARY

• BENEFICIARY CERTIFICATE DULY SIGNED AND DATED STATING THAT : "we hereby certify that we have performed and correctly fulfilled all our obligations concerning the sale and dispatch of the goods described in attached copy of invoice and that we have not received the corresponding payment"

SPECIAL INSTRUCTIONS

• PARTIAL DRAWINGS ALLOWED

• DRAFTS AND DOCUMENTS MUST BE PRESENTED ON OR BEFORE EXPIRY DATE

• PLEASE NOTIFY THIS SBLC TO THE BENEFICIARY AND ADD YOUR CONFIRMATION

• ALL CHARGES AND COMMISSIONS ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT

IN REIMBURSEMENT OF YOUR PAYMENT (IF OUR ACCOUNT PARTY HAS FAILED HIS OBLIGATIONS) YOU MAY REIMBURSE YOURSELVES FIVE WORKING DAYS FROM NEGOCIATION OF THE DOCUMENTS)

THIS STANBY LETTER OF CREDIT IS SUBJECT TO THE UCP FOR DOCUMENTARY CREDIT 2007 ICC PUBLICATION N° 600

Questions et réponses

Que pensez-vous des obligations documentaires qui incombent au bénéficiaire ?

Les exigences documentaires sont assez limitées, cependant certains bénéficiaires auraient refusé l'obligation du certificat avec ce texte imposé. Car on peut toujours trouver un litige commercial le plus futile soit-il ! On peut craindre quelques difficultés devant un tribunal si le bénéficiaire a certifié quelque chose qui n'est pas totalement exact.

À quelles règles est soumise cette LCSB ? Quelles en sont les conséquences en cas de réalisation ?

RUU 600, donc en cas de mise en jeu de la LCSB, les documents seront analysés par les banques avec la même rigueur que dans le cas d'un crédit documentaire. Malgré la LCSB, le bénéficiaire ne doit pas relâcher sa vigilance lors de l'élaboration des documents.

Que se passerait-il si le client émirati était défaillant et ne payait pas une facture de 98 000 EUR ?

Sauf fraude prouvée du bénéficiaire, il sera payé par SG qui a confirmé la LCSB sous réserve de présenter les documents conformes aux conditions de la LCSB.

Dans certains cas, l'exportateur peut essayer d'obtenir le montage de la LCSB à partir d'un pays « moins risqué » que celui de l'acheteur.

Exemple

Exportation d'une unité de fabrication de cigarettes à Protabaco S.A. Bogota Colombie

La société française Decoufle vend des lignes de fabrication de cigarettes dans le monde entier. Elle vient de signer un contrat avec Protabaco à Bogota (Productora Tabacalera de Colombia). Voici un extrait du message Swift de notification de la LCSB reçu par l'exportateur par l'intermédiaire de Natixis à Paris. La LCSB a été mise en place par Bank of America à Miami aux États-Unis.

DATE : 080220
SENDER : BANK OF AMERICA MIAMI FLORIDA
RECEIVER : NATIXIS BANQUE PARIS FRANCE

40 A FORM DE CREDIT	IRREVOCABLE STANDBY
31 C DATE D EMISSION	080220
31 D DATE ET LIEU DE VALIDITE	090131 AT OURS COUNTERS
51 D BANQUE DU DONNEUR D ORDRE	BANK OF AMERICA MIAMI FLORIDA USA...
50 DONNEUR D ORDRE	PROTABACO SA … BOGOTA COLOMBIA
59 BENEFICIAIRE	DECOUFLE … 91420 MORANGIS FRANCE
32 B DEVISE MONTANT	USD 1 758 000
39 B MAXIMUM	NOT EXCEEDING
41 D UTILISABLE CHEZ…PAR	BANK OF AMERICA MIAMI FLORIDA USA BY PAYMENT
42 A EFFETS A	SIGHT
42 D TIRES SUR	BANK OF AMERICA MIAMI FLORIDA USA
49 INSTRUCTION DE CONFIRM	WITHOUT
47 B CONDITIONS PARTICULIERES	WE HEREBY ESTABLISH IN YOUR FAVOUR OUR

IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT NR XXXX WHICH IS AVAILABLE WITH BANK OF AMERICA MIAMI FLORIDA USA BY PAYMENT AGAINST PRESENTATION OF THE ORIGINAL OF THIS LETTER OF CREDIT AND DRAFTS AT SIGHT DRAWN ON BANK OF AMERICA MIAMI FLORIDA USA ACCOMPAGNED BY THE DOCUMENT(S) DETAILED BELOW :
- BENEFICIARY'S SIGNED STATEMENT CERTIFYING THAT PROTABACO SA …BOGOTA COLOMBIA HAS FAILED TO PAY INVOICES PAST DUE FOR TWELVE (12) DAYS TO EXPORTER
- COPY OF BILL OF LADING INDICATED THE DATE OF SHIPMENT ON BOARD OF CIGARETTES MAKING MACHINES REF DECOUFLE XRT CIP GUYAQUIL PAYABLE AT 60 DAYS DATED OF B/L AS PER PURCHASE ORDER NR 4587 DATED 04 JANUARY 2008
- COPY OF UNPAID INVOICES
DOCUMENTS MUST BE FORWARDED TO US IN ONE LOT BY DHL, UPS OR FEDEX COURIER SERVICE
THIS LCSB IS SUBJECT TO THE ISP 98 ICC PUB NR 590

Questions et réponses

Quels sont les intervenants sur cette LCSB ?

La banque émettrice : Bank Of America Miami Florida USA

La banque notificatrice : Natixis Banque

Le donneur d'ordre : Protabaco

Le bénéficiaire : Decouflé

À quel corps de règles appartient cette LCSB ? Quelles en sont les incidences pour le bénéficiaire ?

Les ISP 98, cela signifie moins de formalisme dans le contrôle des documents en cas de mise en jeu et si les banques sont fermées pour force majeure lors d'une mise en jeu, la LCSB reste valable pendant 30 jours à compter de la réouverture des banques même si le crédit est devenu échu. Ce n'est pas le cas en RUU 600 si le crédit devient échu entre-temps.

La Colombie présente une notation risque pays assez mauvaise. Néanmoins, la LCSB n'a pas été confirmée. Pourquoi ?

Le bénéficiaire détient l'engagement d'une banque américaine de 1er rang, il n'y a pas de risque bancaire ni de risque pays.

Que pensez-vous de la première condition particulière ? Pourquoi la banque impose-t-elle cette période de franchise de 12 jours ?

La banque émettrice ne veut pas être obligée à payer alors que le donneur d'ordre a déjà réalisé un paiement mais les fonds se sont « perdus » dans les méandres des circuits bancaires…

Nous proposons le tableau de synthèse suivant.

Les différents modes de règlement internationaux

	Sécurité délai de paiement	Garantie de paiement	Assurance	Gestion administrative	Coût y compris rapatriement	Acceptabilité client	Financement
Crédit documentaire irrévocable	très sûr	très importante	risque PCT (1)	très lourde	faible	mauvaise	presque inutile
Crédit documentaire irrévocable et confirmé	totale	totale	non	très lourde	faible	mauvaise	inutile
Lettre de crédit Stand-by	totale	totale	oui risque PCT si LCSB non confirmé	très simple	faible	correct sauf dans certains pays africains du Moyen Orient	inutile si l'échéance proche
Remise documentaire	assez sûr	très importante	risque PCT (1)	légère	assez faible	médiocre	presque inutile
Virement postal	pas sûr	nulle	oui	pas spécifique	lourd	très bonne	nécessaire
Virement télex	peu sûr	nulle	oui	très légère	faible	bonne	nécessaire
Virement Swift	peu sûr	nulle	oui	très légère	très faible	bonne	nécessaire
Chèque	peu sûr	aléatoire	oui	pas spécifique	lourd	bonne	nécessaire
Effets de commerce	assez sûr	aléatoire	préférable	légère	assez lourd	médiocre	nécessaire mais aisé
Compensation (voir chapitre 13)	complexe	aléatoire	suivant les cas	très lourde	lourd	excellent	partiellement nécessaire
Affacturage, compensation et rachat de créances	très sûr	totale	non comprise	assez légère	lourd	très médiocre	inutile

(1) PCT = politique, catastrophique et non transfert.

Source : d'après le *Guide des paiements internationaux, CFCE*, coll. « L'Exportateur ».

Chapitre

11

La sécurisation financière des exportations par l'assurance-crédit

L'assurance-crédit évoque la notion de risque de crédit ou de risque de non-paiement. En acceptant de vendre et d'expédier de la marchandise avant d'être totalement payé, l'exportateur supporte le risque que l'acheteur ne paie pas à échéance. Le vendeur peut se protéger soit par une technique bancaire sécurisée (voir chapitre 10), soit par l'assurance-crédit. Cette dernière a pour vocation de garantir le risque de non-paiement de la part de l'acheteur.

Par extension, l'offre des assureurs crédits s'est élargie, à l'ensemble des risques liés au contrat export : risque de fabrication ou d'interruption de marché, risque de change, risque sur investissements réalisés à l'étranger, risque de prospection, risque d'appel abusif sur garantie et cautionnements de marché…

1. Les principes généraux de l'assurance-crédit *162*

2. Analyse de l'offre Coface *165*

1. Les principaux généraux de l'assurance-crédit

Historiquement, l'assurance-crédit contemporaine date de l'après-guerre (1946 pour Coface). Les pouvoirs publics des pays les plus développés ont décidé de disposer d'un organisme chargé de couvrir les risques supportés par les exportateurs, condition nécessaire pour les inciter à affronter des marchés parfois difficiles. L'export était le maître mot, synonyme de rentrée de devises et donc de ressources pour financer les importations indispensables. Initialement de statut public, les assureurs crédits sont aujourd'hui des organismes publics (Ducroire en Belgique www.ducroire.be, Sace en Italie ou privés Coface www.coface.fr en France, NSM Atradius (Pays-Bas) ou SMAEX au Maroc. Dans ces derniers cas, les assureurs crédits privés ont une **délégation d'assurer pour le compte de l'État**. Ainsi certaines opérations d'exportation relèvent de l'assurance-crédit publique (les grands contrats, certaines exportations avec un financement à moyen ou long terme) à l'étranger, les autres concernent l'assurance-crédit de marché.

1.1 Rappel des principes de base

Les risques couverts sont de nature politique ou commerciale sur des acheteurs qualifiés de privés ou publics.

Acheteur privé	Acheteur qui peut être placé en redressement judiciaire. L'assuré encourt deux types de risques sur ce type d'acheteur : un risque commercial (ou risque client) et un risque politique.
Acheteur public	Acheteur tel que l'État ou un organisme public qui ne peut être mis en redressement judiciaire ou en liquidation. La définition peut concerner des entreprises d'économie mixte où l'État a un pouvoir de décision important.
Risque politique	Actes ou décisions des autorités étrangères de nationalisation, expropriation, confiscation, mise sous séquestre ou mesures prises spécifiquement à l'encontre de l'assuré modifiant le cadre réglementaire. Le risque politique intègre aussi les risques de guerre, d'émeutes… et le risque de non transfert (impossibilité pour l'acheteur de payer son fournisseur en raison de la suspension des transferts de devises généralement décidée par la banque centrale et les ou les autorités locales).
Risque commercial	Non-paiement de tout ou partie du montant de la créance due au vendeur en raison de la faillite ou de la carence prolongée du débiteur (l'acheteur).

A. Polices court et moyen terme

Polices et principes	Commentaires
Polices court et moyen terme	Les assureurs différencient les polices entre celles qui concernent le court terme et celles qui relèvent du moyen terme. L'activité court terme est généralement une activité de marché, l'assureur assure sur ses propres fonds. Coface est un assureur privé qui appartient au Groupe Natixis Banque Populaire. Cependant, les polices moyen terme couvrent des grands contrats d'équipement et sont délivrées par Coface pour le compte de l'État français ou par ONDD-Ducroire pour le compte de l'État belge. Cependant les assureurs-crédit se sont mis sur ce marché et proposent des polices moyen terme « *single risk* », c'est-à-dire « affaire par affaire ».

Polices et principes	Commentaires
Polices court et moyen terme	Les polices d'assurance court terme couvrent des exportations de biens de consommation courante dont la durée de crédit est inférieure à 6 mois et la vente de biens d'équipement léger dont la durée de crédit est inférieure à 2 ans. Tandis que les polices moyen terme couvrent des exportations de biens d'équipements légers ou lourds dont la durée de crédit est supérieure à deux ans. Au-delà d'un certain montant, l'examen des dossiers est soumis à une commission des garanties au ministère de l'Économie qui vérifie le respect des conditions d'éligibilité par l'exportateur. **Les polices moyen terme imposent certaines conditions pour rendre l'opération éligible à l'assurance-crédit :** Négociation d'un montant minimal d'acompte (15 %) à l'entrée en vigueur du contrat commercial selon les règles du consensus de l'OCDE. Une part de fournitures étrangères limitée dans l'opération d'exportation (en distinguant la partie UE et la partie « pays tiers ». Actuellement en France, **la part étrangère est limitée à 50 % sur les contrats soumis à l'assurance-crédit moyen terme gérée pour le compte de l'État**. • Coface fait de la coassurance avec l'assureur crédit du pays sous-traitant dont la part étrangère est conséquente (20 % par exemple ou plus). Coface coassure avec ECGD, CESCE, SACE ou Hermes selon la nationalité du sous-traitant étranger. • Coface peut prendre l'ensemble du risque mais le réassure auprès de l'assureur étranger du pays du sous-traitant concerné par la part étrangère importante. Licité des contrats par rapport à la réglementation à l'exportation ou à l'importation.
Le principe de globalité	L'assurance-crédit applique donc **le principe de la globalité** sur un même client (et non sur l'ensemble du portefeuille client de l'exportateur). À partir du moment où l'exportateur assure un client pour une transaction, toutes les transactions suivantes avec ce dernier seront couvertes dans les limites de la ligne de crédit. Ce principe de globalité a été atténué au cours des dernières années, les assureurs acceptant de couvrir qu'une partie du chiffre d'affaires export, pour autant que le portefeuille de risques paraisse équilibré. Les exceptions à ce principe de globalité concernent les ventes aux particuliers, les ventes aux entreprises couvertes par un crédit documentaire irrévocable et confirmé, les ventes payables avant expédition.

B. Autres règles communes

L'assureur n'indemnise pratiquement jamais à 100 % sauf exception de Coface pour les acheteurs bénéficiant d'un label @rating voir www.cofacerating.fr ou pour les assurés qui ont souscrit une option supplémentaire « Pack Serenity ». Le plus souvent la quotité garantie est de 90 %.

L'assureur applique les règles suivantes :

Quotité garantie	Pourcentage d'indemnisation garantie par l'assureur : de 85 à 95 % selon les risques et les acheteurs. La créance ne doit pas être contestée par un litige commercial. La quotité peut atteindre 100 %.
Délai d'indemnisation	Risque de non-paiement de 2 à 6 mois. L'assureur impose une période de franchise ou délai constitutif de sinistre.
Limite de décaissements	Le montant est en rapport au total des primes payées.
Déclaration de sinistre	L'assuré doit généralement enclencher une DI (demande d'intervention de l'assureur-crédit) dans les 30 ou 60 jours de l'échéance impayée (certains assureurs laissent la possibilité pour l'exportateur de proroger l'échéance dans la limite de 6 mois de crédit fournisseur). Cette DI parfois précédée d'une alerte (déclaration de menace de sinistre – DMS) est le point de départ de la période constitutive de sinistre.
Déclaration de CA	Déclaration de CA trimestrielle par pays.
Primes et frais	L'assuré doit prévoir une prime (% du CA), des frais mensuels de surveillance, fonction du nombre d'agréments demandés…

Remarque

Face à la concurrence, certains assureurs crédit ont des projets de police d'assurance-crédit court terme avec un financement adossé. Le produit proposé serait alors proche de l'affacturage (conféré Globalliance Finance de Coface).

1.2 Déroulement du contrat d'assurance-crédit

A. Préalable à la souscription d'une police

L'assurance-crédit est une couverture proposée par les compagnies d'assurance qui couvre le risque d'impayé dans le cadre des opérations d'exportation. Elle s'adresse tant aux PME qu'aux multinationales.

L'exportateur qui souhaite disposer d'une assurance-crédit doit soumettre sa demande accompagnée d'un questionnaire sur son portefeuille actuel de clients pour y détailler ses pratiques commerciales (délais de paiement, activités commerciales de la clientèle, incidents et retard de paiement, perte supportée…).

L'assureur-crédit envoie alors à l'exportateur une offre sur la base des données qu'il lui a fournies et une autorisation d'encours sur les clients actuels. Tous les nouveaux clients devront être soumis à l'approbation de l'assureur. Selon la terminologie des assureurs, la demande d'encours, d'option, d'agrément ou de limite de crédit est fondamentale car elle engage l'assureur. Aujourd'hui cette procédure se fait par Internet pour l'essentiel.

B. L'indemnisation

L'indemnisation n'est pas immédiate : l'assureur n'indemnise qu'après un délai dit constitutif de sinistre de 2 à 5 mois selon la créance sachant que l'assuré (l'exportateur) a généralement 2 mois à compter de l'échéance impayée ou prorogée pour faire sa déclaration à l'assureur (DMS puis DI). En effet, en l'absence de paiement à l'échéance, l'assuré doit prévenir la Coface et lui demander d'intervenir (déclaration de menace de sinistre et demande d'intervention).

L'assureur ne couvre jamais la faute de l'assuré. L'indemnisation n'est possible qu'à condition que la créance de l'exportateur soit reconnue par l'acheteur et que l'opération ne soit pas entachée d'un litige commercial. Si exportateur et acheteur ont un contentieux commercial, le recours à l'arbitrage ou à une procédure judiciaire devient indispensable. Certains assureurs proposent des polices avec Option Litige (une assurance recours juridique en quelque sorte) pour accompagner l'exportateur dans une procédure judiciaire contre l'acheteur débiteur en cas de contentieux commercial.

Exemple

Société Alimax : cette entreprise fabrique des outils de découpe pour la métallerie et la serrurerie. Elle dispose d'un agrément de 30 000 € sur un client slovaque. La quotité garantie au contrat est de 90 %. À l'échéance, la facture de 20 000 € n'a pas été réglée. Un mois après l'échéance normale, faute de recevoir d'explications, l'exportateur fait une DMS (déclaration facultative) puis 18 jours plus tard une DI (Demande d'intervention). Sur instruction de l'assureur, les nouvelles expéditions sont suspendues, la créance n'est pas entachée de litiges commerciaux. L'acheteur slovaque est en situation de carence. L'assureur indemnise cinq mois après la réception de la Dl soit 90 % × 20 000 = 18 000 €.

Si l'assureur récupère des fonds après cette indemnisation, il pourrait en reverser à l'exportateur sous réserve que l'équation suivante soit positive :

Récupération obtenue de l'assureur – Indemnité déjà versée – frais judiciaires engagés

Par exemple : 19 400 – 18 000 – 800 = 600 € seront versés à l'exportateur Sa perte ne sera plus que de 20 000 – 18 000 – 600 = 1 400 € soit 7 % du montant de la facture.

Si lors de l'impayé, la créance due par l'acheteur slovaque s'élevait à 38 000 €, l'indemnisation de l'assureur aurait été calculée sur la base de 30 000 € (montant de l'encours autorisé) soit 90 % × 30 000 = 27 000 €. L'exportateur aurait perdu 11 000 € (38 000 – 27 000).

2. Analyse de l'offre Coface

Les polices d'assurance-crédit peuvent être classées selon la durée du crédit et la nature du produit vendu :

- biens de consommations et biens intermédiaires dont la durée du crédit est inférieure à 6 mois ;
- biens d'équipements légers ou produits en série et prestations de services dont la durée du crédit est inférieure ou égale à 2 ans ;
- biens d'équipements lourds, usines « clefs en main ». La vente de biens d'équipements lourds nécessite la mise en place de montages techniques, juridiques et financiers très complexes dont on peut présenter sommairement l'analyse :

– au niveau politique : ce type de contrat est tributaire des aléas de la conjoncture internationale (risque politique),

– au niveau de la prestation ou des biens à fournir : il s'agit d'usines « clefs en main », de systèmes de télécommunication, d'infrastructures de transports publics… L'exécution est organisée par un maître d'ouvrage qui choisit des sous-traitants locaux ou étrangers, d'où la nécessité d'un suivi rigoureux dans l'exécution des tâches effectuées par les sous-contractants et dans l'organisation des plannings. En effet, le maître d'ouvrage assume le risque technique si l'exécution n'est pas conforme aux cahiers des charges ou un risque financier en cas de livraison tardive (pénalités exigibles),

– au niveau de la facturation : les montants avoisinent des centaines de millions ou des milliards d'euros. Les clauses de révision de prix sont souvent l'objet de négociations difficiles voire impossibles car la législation les interdit (risque économique). La négociation par l'acheteur de prix fermes impose au vendeur une parfaite maîtrise de ses coûts (élaboration et contrôle). La facturation en dollars est courante et plus rarement en devises locales, ce qui génère un risque de change sur plusieurs années,

– au niveau du formalisme : la soumission puis l'adjudication nécessite la mise en place de garanties internationales, ce qui peut être l'occasion d'appel abusif de ses garanties ou cautionnements (voir chapitre 16).

Ainsi, pour se prémunir des nombreux risques, l'exportateur portera une attention particulière aux clauses techniques, juridiques et financières.

L'évolution des risques internationaux rend de plus en plus difficile la distinction entre risque commercial et risque politique pour les opérations commerciales à court terme. D'autre part, les grandes réformes économiques visant à désengager l'État de la gestion des services publics ou d'entreprises industrielles, engagées tant dans les pays OCDE que dans les pays émergeants et les pays moins développés, rendent parfois difficile la distinction entre acheteurs publics et acheteurs privés. Coface, en liaison avec la DGTPE, propose une garantie qui tient compte de la redéfinition du partage entre risques gérés pour le compte de l'État et risques gérés pour son compte propre. Dans le cadre d'une opération d'exportation assortie d'un crédit inférieur à 6 mois, lorsque Coface assure le risque de non-paiement sur un pays où la situation politique n'est pas parfaitement stable, elle prend actuellement le risque en compte propre et utilise les mécanismes de réassurance du marché sans attendre l'accord et le soutien financier de l'État. La prise de risque de Coface est faite sur la base de son expertise et sa connaissance permanente des risques grâce à deux réseaux : **Créditalliance** et **Infoalliance**.

Le réseau Créditalliance : composé de 50 partenaires en assurance-crédit et en information d'entreprise et de l'ensemble des filiales et succursales de Coface dans le monde, ce réseau international permet à Coface de proposer à ses clients un service de proximité dans 93 pays. Les membres de ce réseau offrent en effet des garanties et des services aux filiales locales des sociétés qu'ils assurent. Ils partagent, pour cela, le même outil de gestion des risques et de recouvrement, ainsi que des produits communs tels que la police Globalliance.

Le réseau Infoalliance : il regroupe des sociétés d'information commerciale, filiales ou partenaires de Coface dans 66 pays dans le monde. Ce réseau poursuit l'homogenéisation de la présentation de ses produits d'informations financières et commerciales pour faciliter leur utilisation par les membres du réseau.

2.1 Globalliance, une offre d'assurance-crédit modulable

La police Globalliance est modulable et répond aux besoins des exportateurs.

Quelles sont les entreprises concernées ? Globalliance s'adapte à toutes les sociétés ou les groupes qui désirent une solution sur mesure quels que soient :

– leur taille ou leur structure ;
– leur secteur d'activité ;
– la nature et la localisation de la clientèle ;
– les pays d'exportation.

Quels sont les objectifs assignés à cette police ?

Les exportateurs sont garantis contre le risque de non-paiement, sur tous pays, sans distinction selon l'origine du sinistre ou le statut de l'acheteur.

Existe-t-il différents choix de couverture ? Concernant le risque de non-paiement, l'assuré peut opérer une sélection dans un éventail de garanties très large :

– garantie du risque acheteur et du risque pays ;
– couverture des ventes locales et export ;
– couverture du risque pays sur les ventes réalisées par les filiales de l'assuré ;
– possibilités de garantir les litiges commerciaux et techniques sous certaines conditions ;
– couverture totale du chiffre d'affaires ou limitée aux pertes exceptionnelles.

Il existe des garanties complémentaires proposées à l'entreprise :

– le risque de fabrication ;
– la garantie des stocks ou des marchandises consignés à l'étranger ;
– la garantie des litiges commerciaux et techniques etc. ;
– le service Cofanet permet à l'assuré, *via* Internet, de consulter et de suivre en permanence un @rating sur un acheteur, de demander un agrément, de communiquer avec Coface.

Quelle est la nature des biens exportés ? Les biens de consommations, les biens d'équipement, les services ainsi que les opérations de négoce international peuvent faire l'objet d'une garantie.

Quelle est la durée du crédit ?

– export : 180 jours ;
– domestique (pour les filiales) : 120 jours.

Quelle est la quotité garantie ? Les créances impayées sont indemnisées à hauteur de 90 %. La quotité est portée à 100 % pour les acheteurs @ ratés.

Quel est le coût de cette police ? Des conditions tarifaires sont adaptées en fonction du secteur d'activité, des choix de couverture et des courants d'affaires garantis. Elles sont déterminées au moment de l'établissement du contrat.

Quelles sont les nouvelles innovations offertes par cette police ?

La gestion du risque clients peut être réalisée par la Coface en totalité ou partagé avec l'assuré exportateur. Il a le choix entre plusieurs possibilités :

– agrément préalable des clients et analyse par l'assuré d'une partie de ses risques tout en bénéficiant du même niveau d'indemnisation ;
– simplification de la gestion des petites créances par fixation des seuils de déclaration d'impayés ou de franchises d'indemnisation ;
– dès la déclaration d'impayés, soit Coface prend en charge les actions de recouvrement soit elle laisse le soin à l'assuré de les mener (afin qu'il gère au mieux sa relation commerciale avec son client) ;
– grâce à son nouveau service Internet, l'assuré peut consulter et suivre en permanence une notation d'un acheteur (service appelé @rating, on prononce « *at rating* ») et demander un agrément,

commander un rapport d'information sur un client ou communiquer avec l'assurance-crédit *via* l'outil *Cofanet-web*.

Cette police Globalliance offre des solutions sur mesure aux besoins de l'assuré. Ci-contre, un tableau récapitulatif des caractéristiques de la Globalliance.

LE CONTRAT GLOBALLIANCE

	Police Globalliance
Structure du contrat	**Modulaire**
Quotité garantie	**90 %** **60 % et 90 %** si consultation @rating
Risques couverts	• **Risque de non-paiement, sur tous pays, sans distinction selon l'origine du sinistre ou le statut de l'acheteur**
Négoce international (produits 100 % étrangers)	Couvert sur tous pays (sauf 13 pays actuellement exclus)
Litiges	Garantie suspendue sauf si Module litige qui propose une **indemnisation** à 60% pour 3 litiges annuels plafonnés à 80 K€ chacun
Délais d'indemnisation	**Risque de non-paiement :** 5 mois et 2 mois pour les petits sinistres **Exception :** 1 mois en cas d'insolvabilité de droit
Limite de décaissement	Concerne **l'ensemble** des sinistres Est rapportée au total **des** primes
Fonctionnement	• La clause non-dénommés permet un filtrage par la consultation du @rating
Déclaration de menace de sinistre Demande d'intervention	30 jours (210 jours)(1) 60 jours après DMS (270 jours)
Primes **Déclarations de chiffre d'affaires** Minimum de prime	• 1 taux zone 1 : OCDE • 1 taux zone 2 : hors OCDE DCA(2) trimestrielle par pays Est amorti par la **totalité** des primes réglées
Facturation **Dépôt de garantie**	Par **trimestre** sur la base d'1/4 du minimum de prime et les frais annexes avec réajustements en fin d'exercice **Pas de dépôt de garantie** mais paiement des primes et frais par prélèvement automatique

(1) Dans le cas où l'exportateur a reporté l'échéance jusqu'à 180 jours date de facturation (délai maximum autorisé par Globalliance).
(2) DCA déclaration de chiffre d'affaires.

2.2 L'option Litige de Globalliance

Il s'agit d'une extension de garantie destinée à gérer et résoudre les litiges des exportateurs dans le monde entier. La protection juridique d'Option Litige intervient dès que l'assuré signale à Coface l'existence d'un litige d'ordre technique ou commercial sur une créance garantie supérieure à 3 040 euros, quel que soit le montant du litige. Coface prend en charge les actions amiables ou judiciaires engagées pour aboutir, dans les meilleurs délais, à la solution la plus intéressante pour l'exportateur. Il s'agit d'une assistance technique, juridique et financière. À l'origine, limitée aux pays de l'OCDE où est concentré l'essentiel des échanges français, cette couverture, vient d'être étendue au monde entier.

Coface informe l'assuré sur l'étendue de ses droits, elle le conseille sur les mesures à prendre pour un règlement à l'amiable ou judiciaire et elle prend en charge les frais engagés. Ainsi, l'exportateur bénéficie pour la défense de ses intérêts d'une efficacité qu'il pourrait difficilement obtenir par une action isolée. Coface agit en étroite collaboration avec l'assuré, avec une information réciproque sur les événements ou circonstances pouvant aggraver ou améliorer la situation, de l'évolution des actions entreprises, de la procédure engagée et des résultats obtenus.

Il est important de noter que Coface n'intervient qu'à la demande de l'assuré et recueille son avis avant d'engager toute action. Si l'exportateur le souhaite, il peut faire appel à ses propres avocats ou bien préférer utiliser le réseau de Coface et profiter ainsi de son expertise et de sa bonne connaissance des pratiques et juridictions du pays de l'acheteur étranger. Cet ensemble de précautions vise à ne pas affecter le développement commercial dans un environnement conflictuel, Coface privilégie toujours les solutions amiables qui préservent le courant d'affaires de l'exportateur.

L'avantage de cette extension de garantie est d'engendrer un allégement des coûts de gestion des litiges sachant que Coface prend en charge les frais et honoraires avancés, par l'exportateur ou par ses services et correspondants à l'étranger, pour la reconnaissance de ses droits : correspondants locaux, conseils, avocats, experts, quels que soient les pays d'intervention.

L'assurance-crédit des contrats de biens d'équipement lourd est abordée dans le chapitre 17.

Chapitre

12

Les techniques de paiement à l'import

Les techniques financières internationales pratiquées par les exportateurs se retrouvent dans la problématique import. Cependant, le choix des techniques est fonction de la perception de l'intensité du risque de non-paiement par le fournisseur étranger. En effet, dans une perspective d'importation d'Asie ou d'Afrique à destination de l'Europe ou de l'Amérique du Nord, par exemple, le fournisseur pakistanais, indien, chinois, thaïlandais ou tunisien se focalise davantage sur la solvabilité de l'acheteur, Qu'il s'agisse d'un importateur français, belge, allemand, suisse ou canadien, le fournisseur va se focaliser davantage sur le risque client que sur le niveau de risque pays ou de risque banque. Il faut garder à l'esprit que le choix des techniques de paiement est aussi fonction du rapport de force entre l'acheteur et le fournisseur étranger. Enfin certaines techniques bancaires apportent à l'importateur des garanties sur la bonne exécution du contrat. Ce dernier pourra être tenté de les utiliser même si elles s'avèrent plus contraignantes pour chacune des parties.

1. La problématique de l'importateur *170*
2. Les instruments et techniques de paiement *172*
3. La chronologie du crédit documentaire à l'import *180*
4. Le crédit documentaire par l'exemple *187*
5. La lettre de crédit stand-by par l'exemple *192*
6. La sécurisation de l'acheteur par les garanties bancaires *193*

1. La problématique de l'importateur

L'internationalisation des achats s'inscrit dans une approche globale de l'évolution de l'entreprise. Nombreuses sont les entreprises qui s'approvisionnent à l'étranger parfois dans des pays très éloignés afin d'obtenir soit les meilleurs prix soit des produits ou matières qu'elles ne peuvent acquérir localement. D'autres motifs justifient l'internationalisation des achats :

– l'élargissement de leur panel de fournisseurs ;

– l'augmentation de leur flexibilité dans la gestion de leurs moyens (capacité de production, ressources humaines) ;

– l'accès à une technologie, d'un savoir faire ;

– la réduction des coûts globaux d'acquisition.

Ainsi dans de nombreux cas, la pérennité de l'activité de production ou de vente est subordonnée à l'achat international.

1.1 Acheter au meilleur prix mais pas n'importe quel produit

Les entreprises se sont dotées au fil des années de service achat en charge de la recherche de fournisseurs qui offrent les meilleures conditions commerciales, financières, logistiques et techniques. Cependant, il est très fréquent que le prix soit un élément prépondérant dans le choix du fournisseur ou du sous-traitant étranger. Cette logique de *cost killer* rencontre rapidement ses limites. Régulièrement, la presse reproduit des annonces de fabricants qui procèdent à des campagnes de rappel de leurs produits en raison d'une défectuosité parfois minime mais le réflexe de précaution motive l'entreprise à communiquer au risque de ternir son image de fiabilité.

Exemple

Un constructeur automobile européen a demandé plusieurs millions d'euros d'indemnisation à un équipementier à qui il avait acheté un système électronique de démarrage qui tombait régulièrement en panne. Les automobilistes se retrouvaient parfois loin de tout et sollicitaient l'assistance 24 h/24 h du constructeur et la mise en jeu des garanties dont le rapatriement. Or il s'avère que l'ensemble électronique était assemblé en Slovaquie à partir de composants locaux ou achetés en Chine. Un audit de l'équipementier a permis de déterminer la responsabilité des composants chinois. Cependant, vis-à-vis du constructeur automobile, l'équipementier demeure le seul interlocuteur responsable, redevable des pénalités. Le contrat d'achat avec le sous-traitant slovène a permis de récupérer qu'une faible compensation financière. La notion de « back to back » en matière de report des responsabilités dans les opérations sous-traitant, fabricant et client final n'est pas facile à appliquer.

Dans un autre cas, les éléments incriminés, importés de Thaïlande, sont à l'origine d'une défaillance technique qui a provoqué un dommage immatériel direct (perte de données informatiques). Le contrat commercial entre le fabricant français et le client final anglais prévoyait un plafonnement des dommages immatériels à 100 % du contrat soit 2,4 millions d'euros. Le dommage réel pour le client a été estimé par les experts à plus de dix millions. Le fabricant français n'a pas pu se retourner contre son sous-traitant thaïlandais, ce dernier ayant souscrit une assurance responsabilité civile du produit pour un montant très faible et présentant une surface financière réduite. Le fameux « back to back » est souvent théorique.

Le choix de certaines techniques bancaires permet de sécuriser la bonne exécution du contrat au moins sur le plan documentaire et d'obtenir de façon rapide une indemnisation partielle voire totale comme nous le verrons dans la section 3.

1.2 Rassurer ses fournisseurs tout en se sécurisant

L'entreprise importatrice est confrontée à la problématique suivante :

– rassurer ses fournisseurs qu'ils seront payés selon les conditions négociées dans le contrat commercial ou dans la facture proforma ;

– se garantir de l'obtention des produits conformes et plus généralement s'assurer du strict respect des clauses contractuelles car les risques liés à l'achat international sont fort nombreux[1].

Le schéma ci-après présente les différents moyens de sécurisation à la disposition de l'acheteur et du vendeur :

Importateur (acheteur)		
Sélection des fournisseurs	**Aspects juridiques** (voir Partie 3)	**Aspects financiers**
• Appel d'offres international • Demande de cotation • Application de critères de sélection des fournisseurs selon le secteur d'activité 1. prix 2. délai de fabrication 3. qualité, norme 4. localisation géographique 5. références 6. garanties constructeur 7. conditions de livraison 8. conditions de paiement…	Les conditions générales d'achat (extraits) • Pénalités en cas de retard de livraison • Pénalités en cas de défaillance matérielle ou immatérielle • Durée de la garantie « constructeur » et conditions de mise en jeu • Force majeure • ….	Garanties bancaires de marché • Garantie de soumission • Garantie de bonne exécution • Garantie de restitution d'acompte • Garantie de maintenance ou de dispense de retenue de garantie (conféré chapitre 16)
	Les conditions générales de vente (extraits) • Conditions de paiement • Pénalités en cas de retard de paiement • Limitation de responsabilité • Cas de force majeure • Transfert de propriété et clause de réserve de propriété • Limitation de la garantie « constructeur » • …	Garanties bancaires de paiement ou autres sécurisation • Crédit documentaire • Lettre de crédit stand-by • Garantie bancaire de paiement • *Forfaiting* • Crédit acheteur • Assurance-crédit • Affacturage • Crédit-bail international
Fournisseur étranger (vendeur)		

Le tableau précédent montre qu'acheteur et vendeur disposent d'une panoplie de moyens pour se sécuriser :

- Les outils de sélection de fournisseurs par l'utilisation de l'audit, la sollicitation d'offre, l'analyse de grille multicritères.
- Le recours à un cadre juridique connu (soit les CGV soit les CGA)[2]. Pour les acheteurs, la tentation est forte d'essayer « d'imposer » leurs conditions générales d'achat. Si cette pratique est plus ou moins envisageable dans le cadre de l'achat domestique même si les directives européennes donnent la primauté aux conditions générales de vente, force est de constater qu'à l'international,

1. Voir *Marketing international*, Corinne Pasco, Dunod Éditeur : « Les risques liés à l'internationalisation des achats sont multiples : risque pays (implications logistiques et financières d'émeutes, de guerres, de grèves, de catastrophes naturelles…) ; risque culturel ; risque juridique (difficultés de rédaction contractuelle de par l'appartenance à des systèmes juridiques éloignées, contrefaçon et perte du savoir faire, coûts des litiges) : risque produit (défaut de qualité, non-respect du cahier des charges, non-respect des réglementations qui empêche l'accès au marché) ; risques logistiques, douaniers, financiers.
Les surcoûts provoqués par des retards ou des arrêts intempestifs de livraison liés à l'éloignement géographique ou aux manques de savoir faire locaux peuvent très vite annuler les gains financiers obtenus grâce au prix d'achat ou au coût local de production unitaire très bas. De plus, la crainte d'un manque de réactivité du fait de l'éloignement conduit souvent les entreprises qui achètent dans les pays à bas coûts à augmenter leur stock de sécurité. »
2. CGV : Conditions Générales de Vente. CGA : Conditions Générales d'Achat.

les fournisseurs étrangers refusent généralement d'entrer en négociation sur la base de l'acceptation des conditions générales d'achat de l'acheteur sauf dans le cadre des appels internationaux où les acheteurs, surtout s'ils sont publics, imposent l'acceptation de leurs conditions générales d'achat et les règles des marchés publics.

Exemple

À l'international le groupe Cegelec, leader dans le secteur électrique, adopte souvent la règle suivante : primauté du contrat commercial entre Cegelec et le fournisseur étranger (conditions particulières) puis par ordre d'application les CGA puis les CGV.

À l'international Suez Environnement, SES, essaie de globaliser ses achats en signant des contrats cadre avec des fournisseurs de matériels (Carrier, Trane, Schneider…) pour obtenir les meilleurs tarifs et en faire profiter ses filiales en Europe par exemple. La convention cadre entre le fournisseur et SES fait référence en priorité aux CGA de Suez. Cependant les fournisseurs discutent fermement chaque clause afin de rétablir un meilleur équilibre entre les parties. Par ailleurs, l'application de la convention-cadre par les filiales nécessite l'adoption de cette convention par chaque filiale, ce qui pose parfois des difficultés juridiques. D'autre part, l'application de la convention-cadre par les filiales des fournisseurs n'est pas non plus évidente pour des raisons juridiques ou commerciales. Enfin au niveau européen, les pratiques qui tendent à fausser les règles de la libre concurrence ou à tirer profit « abusivement » de situation de domination sont très surveillées par Bruxelles.

- Les garanties bancaires, soit de paiement, soit d'indemnisation :
  - au profit de l'acheteur : garanties d'indemnisation émises par une banque pour un assureur sur ordre du fournisseur.
  - au profit du fournisseur : garanties de paiement émises par des banques ou des assureurs-crédit à la demande de l'acheteur .

2. Les instruments et techniques de paiement

Les instruments représentent le moyen de paiement utilisé tandis que la technique correspond à la procédure plus ou moins complexe du paiement. On distingue l'encaissement simple de l'encaissement documentaire.

2.1 Les instruments de paiement

Les importateurs disposent des mêmes instruments qu'utilisent les entreprises à l'export (voir chapitre 10) à savoir :

- les transferts par réseau SWIFT, le plus souvent ou dans le cadre de SEPA (virement paneuropéen mis en place depuis janvier 2008 qui simplifie les transferts et induit des frais très réduits) ;
- les chèques (pratique peu fréquente que l'on observe parfois dans les régions frontalières où les fournisseurs étrangers ont parfois des comptes bancaires facilitant la gestion des encaissements) ;
- les traites : lettre de change et billet ordre. Ces instruments pratiqués en domestique sont très peu utilisés à l'international pour payer des importations.

2.2 Les techniques de paiement

En fonction de la notoriété de l'acheteur, de la nature et du montant de la transaction commerciale ou des possibilités de refinancement du fournisseur étranger, la technique de paiement choisie doit permettre de concilier l'intérêt de chacune des parties. On distingue habituellement les techniques non documentaires, essentiellement l'*open account*, des techniques de paiement documentaires, même si cependant on ne peut ignorer la pratique du paiement d'avance.

A. Le paiement d'avance

Cette pratique est plus fréquente qu'on l'imagine. Si elle présente de nombreux avantages pour le vendeur, elle fait supporter des risques à l'acheteur : non-livraison, retard de livraison, non-conformité des marchandises, faillite du fournisseur et perte des sommes payées, délai de livraison souvent décompté à partir de la réception des fonds par le fournisseur.

Si la fabrication nécessite un délai important, l'acheteur supporte le coût financier lié à cette avance de trésorerie qui couvre le délai de fabrication et le délai d'acheminement.

*B. L'*open account *chez le fournisseur*

Outre le cas où l'importateur est tenu de payer d'avance son importation soit à la commande soit avant expédition, l'*open account* est la pratique la plus fréquente. En effet, les importateurs négocient le paiement par virement Swift dans le cadre de l'*open account*. Le fournisseur étranger accepte d'expédier la marchandise et d'être payé ultérieurement selon l'échéancier prévu au contrat.

La marchandise est donc réglée après expédition à x jours date de facture ou date de document de transport. Selon l'incoterm utilisé (excepté EXW), l'acheteur essaiera de négocier un délai de paiement décompté à partir :

– de la remise de la marchandise au transitaire (date de l'attestation de prise en charge (APC) ;

– de la date du document de transport (CMR, LTA ou connaissement selon le mode de transport).

On note les expressions suivantes : 30 jours date de facture, 90 jours date de facture le 10 (Cegelec), 60 à 90 jours date de documents de transport ou date de facturation (Suez, Veolia, PSA…).

Les avantages pour l'acheteur sont nombreux :

– obtention d'une facilité de trésorerie ;

– possibilité de vérifier l'état de la marchandise et le sérieux du fournisseur avant de payer ;

– négociation possible si la marchandise n'est pas conforme ou si le contrat n'a pas été respecté par le fournisseur.

Le fournisseur opte soit pour un ***open account*** **non sécurisé** si le débiteur bénéficie d'une bonne solvabilité dans un pays présentant un faible risque, soit il sollicite une couverture d'assurance-crédit auprès d'un assureur-crédit local (SACE en Italie, CESCE en Espagne, ONND en Belgique, SINOSURE en Chine ou Eximbank Japan au Japon..). D'autres solutions existent : le fournisseur étranger peut aussi exiger une garantie bancaire de paiement sous forme de garantie à première demande ou de lettre de crédit stand-by ou enfin plus rarement une garantie maison mère.

Il est important de noter que lorsque les achats sont gérés par une filiale localisée dans un pays à risque, malgré la notoriété de la société mère, le fournisseur est susceptible d'exiger des garanties de l'acheteur en fonction du niveau de risque pays (exemple filiale angolaise ou nigériane d'une société européenne).

C. Les techniques documentaires

Les techniques documentaires, telles que **remises documentaires** et **crédits documentaires** déjà évoquées dans le chapitre 10 consacré à l'export, sont aussi de pratique assez courante.

a. La remise documentaire

La remise documentaire (*documentary remittance*) import est mise en place par le fournisseur étranger. Ce dernier donne mandat à sa banque de récupérer la somme due par son acheteur (l'importateur français par exemple) contre la remise de documents. Cette technique est soumise à des règles (RUE[1] 522) de la Chambre de commerce internationale qui précisent les droits et obligations des parties et la nature de l'examen des documents. Les banques ne donnent aucun engagement de paiement, elles examinent les documents en vérifiant qu'ils correspondent à la liste énoncée dans le mandat reçu du fournisseur, c'est-à-dire du créancier.

1. RUE 522 : règles uniformes relatives aux encaissements

Tableau des intervenants et typologie des remises documentaires

Les intervenants	Le fournisseur étranger	La banque remettante (banque du fournisseur)	La banque présentatrice (souvent mais pas forcement la banque de l'acheteur)	L'acheteur (l'importateur)
Fonctions	Il vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat	Elle reçoit mandat de transmettre les documents à la banque de l'importateur contre présentation de documents (doit D/P soit D/A)	Elle reçoit mandat de la banque remettante pour ne livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement	L'acheteur vient lever les documents aux caisses de sa banque. Il accepte d'être débité ou il accepte les traites présentées voire demande à une banque de les avaliser si la remise documentaire le prévoit.
Types de remises documentaires	Documents contre paiement (*cash against documents*)		Documents contre acceptation (1) (*documents against acceptance*)	
Mécanisme	La banque présentatrice ne délivre les documents que contre un paiement immédiat. Si le document de transport est à son ordre, elle l'endosse au profit de l'acheteur ou de son transitaire. Si le document de transport est non négociable (B/L ou CMR), elle établit un bon de cession (ou cession bancaire) afin d'autoriser le transporteur ou son agent à remettre la marchandise à l'acheteur ou son transitaire.		La banque remet les documents contre acceptation d'une traite par l'acheteur. Le fournisseur étranger a pu spécifier que la traite devra être avalisée. Dans ce cas la banque présentatrice ou toute autre banque peut se porter « aval » mais rien ne les y oblige.	

(1) Certaines remises documentaires en provenance d'Asie indiquent « *defered payment at 90 days* »…. La banque présentatrice sait que si elle donne à l'importateur les documents à vue et qu'à échéance elle ne parvient pas à débiter ce dernier, elle sera tenue de payer. C'est pour cette raison qu'elle demandera soit des éclaircissements à la banque remettante pour convertir en remise documentaire par acceptation soit elle procède à un blocage des fonds si l'acheteur veut la marchandise et que sa solvabilité est incertaine. Dans le cas contraire, elle considère qu'elle a accordé une ligne de découvert.

La technique de la remise documentaire présente peu de risques pour l'acheteur mais apporte une faible garantie financière au fournisseur étranger.

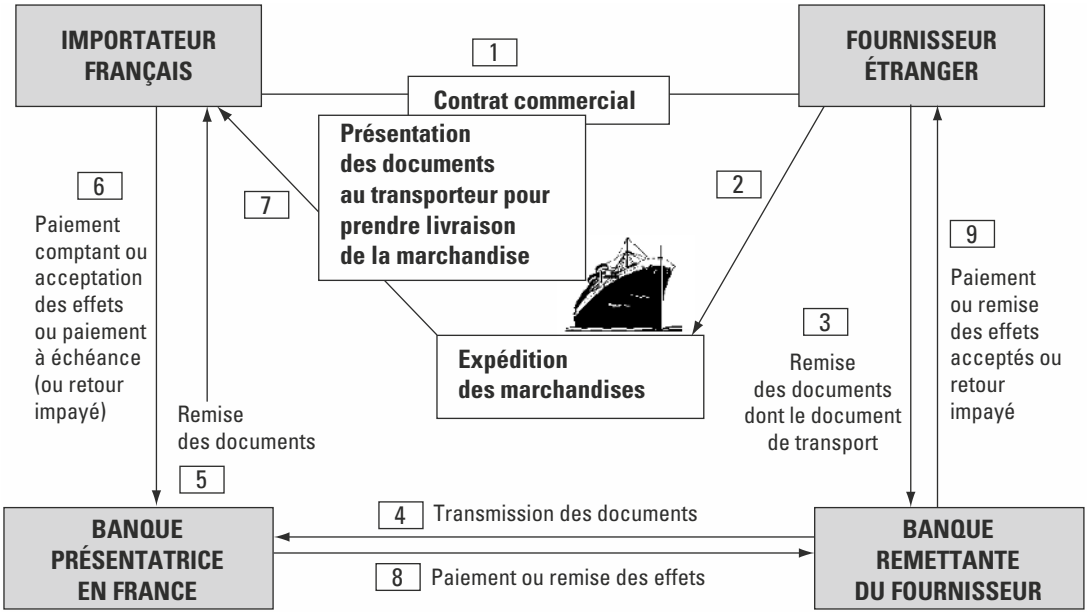
Les avantages et inconvénients de la remise documentaire pour l'importateur

Avantages	Inconvénients
Sa négociation et sa mise en place sont très simples. Cette technique ne nécessite pas la mise en place de ligne de crédit chez le banquier, car ce dernier n'a pas délivré d'engagement de paiement vis-à-vis du fournisseur étranger. Rappelons que dans le cas du crédit documentaire, la banque émettrice peut conditionner la mise en place d'un crédit documentaire à la constitution d'une provision, d'un gage sur marchandise ou d'une garantie ou un cautionnement solidaire… Son coût est très faible.	Elle n'est pas très adaptée lorsque la marchandise arrive à destination bien avant les documents (importations en provenance du Maghreb ou acheminées par voie aérienne). L'importateur ne dispose pas de garantie quant à la bonne exécution du contrat ou à la conformité des documents. En effet avec un crédit documentaire, l'importateur dispose de documents (preuve documentaire) qui motivent le fournisseur étranger à respecter ses engagements. L'acheteur supporte des frais de stockage à l'arrivée si la marchandise a voyagé plus vite que les documents.

Exemple

Le groupe Dirickx est une PME française, leader dans la fermeture, le contrôle d'accès, les portails automatisés. Disposant de plus de dix filiales dans le monde, elle produit en France et dans ses principaux marchés cibles. Afin de rester compétitive, certains composants ou sous-ensembles sont importés de Chine. Compte tenu de la notoriété de cette entreprise, elle travaille principalement par remise documentaire. Les fournisseurs sont rassurés, car Dirickx est noté 4@ par Label Rating de Coface (c'est la meilleure note) et d'autre part Dirickx a pu tester la fiabilité des fournisseurs au fil du temps tant en terme de qualité que de respect des délais. Il est certain qu'un nouveau fournisseur ne serait retenu qu'après un audit sévère et une première mise en relation sous crédit documentaire. En effet, Diricks ne peut supporter un arrêt de sa chaîne de production compte tenu de sa charge de production.

Le schéma ci-après présente la chronologie de la remise documentaire import. Notons qu'au niveau de la banque présentatrice, des précautions sont prises pour que les documents ne soient pas remis à l'importateur par une des agences bancaires sans que le paiement ou l'engagement ait été obtenu. La banque présentatrice est responsable des documents.



L'autre technique documentaire prisée des importateurs est le crédit documentaire. Déjà évoqué dans le chapitre 10 consacré à l'export, le crédit documentaire import suit le même mécanisme excepté que les acteurs sont inversés.

Rappelons que le crédit documentaire est un engagement irrévocable d'une banque de payer un montant maximum déterminé à un bénéficiaire pour autant que ce dernier présente des documents conformes aux conditions et termes du crédit. L'engagement de la banque est donc conditionnel et d'autre part limité dans le temps.

b. Le crédit documentaire

• Définition

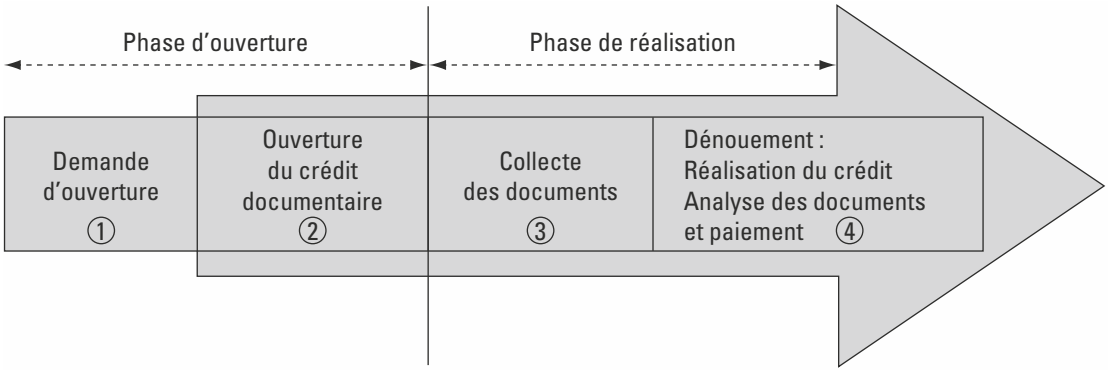
Le crédit documentaire est « une promesse donnée par le banquier de l'importateur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ».

Il s'agit donc d'un engagement irrévocable écrit mais conditionnel de paiement donné par la **banque émettrice**, en faveur du vendeur **(le bénéficiaire)**, et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'importateur **(le donneur d'ordre)**. L'engagement est lié à la présentation par le fournisseur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'importateur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité de paiement au fournisseur et une garantie de la bonne exécution du contrat **uniquement sur le plan documentaire**.

• Les intervenants

Donneur d'ordre	Banque émettrice	Banque notificatrice	Bénéficiaire	Autres intervenants possibles
L'importateur demande à sa banque la mise en place d'un crédit documentaire en faveur de son fournisseur étranger	Généralement, c'est la banque de l'importateur. Elle s'engage irrévocablement vis-à-vis du bénéficiaire et de la banque à l'étranger, si cette dernière apporte sa confirmation	Banque dans le pays du bénéficiaire (fournisseur) mais pas forcement le banquier du fournisseur mais une banque correspondante de la banque émettrice.	C'est le fournisseur étranger	**Banque confirmante** : c'est la banque qui a confirmé le crédit documentaire. Généralement c'est la banque notificatrice qui a ajouté sa confirmation à la demande de la banque émettrice. **Banque de remboursement** : c'est la banque chargée de payer le crédit. Cette banque détient les devises de la banque émettrice

• La chronologie du crédit documentaire en quatre étapes :



• Le déroulement du crédit se fait en quatre étapes.

Après la signature du contrat commercial qui prévoit un paiement par crédit documentaire, l'importateur doit mettre en place le crédit auprès d'un de ses banquiers en établissant une demande d'ouverture de crédit documentaire.

La demande d'ouverture

Ce document papier ou sous format électronique précise les conditions et termes du crédit conformément aux conditions fixées dans le contrat. La banque sollicitée pour émettre le crédit, appelée banque émettrice, n'émet que si elle en a convenance. Cela signifie que rien n'oblige à le faire. Préalablement à la demande d'ouverture, l'importateur a négocié la mise en place d'une ligne de crédit documentaire, en fonction de ses besoins avec sa banque.

Celle-ci fixe le montant autorisé en fonction de la solvabilité de l'importateur. Par la suite, les demandes d'ouverture de crédit seront traitées par le *back office* de la banque émettrice dans la limite de l'encours accordé.

L'ouverture du crédit documentaire

Elle prend la forme d'un message Swift (MT 700) qui reprend les informations de la demande d'ouverture complétée par des informations destinées aux banquiers correspondants

L'ouverture du crédit spécifie le type de crédit, le mode et le lieu de réalisation, sa validité, le montant maximum du crédit etc.

Le message Swift indique par ailleurs la liste des documents requis (forme, fonds, nombre d'exemplaires, copies ou originaux…, signature et cachet éventuellement exigés, légalisation, certification). La section suivante sera consacrée à l'analyse de différents cas.

Les caractéristiques d'un crédit documentaire

Confirmation	Mode de réalisation	Lieu de réalisation
Confirmé par une banque dans le pays du fournisseur Non confirmé : seule la banque émettrice est engagée	Paiement à vue Paiement différé x jours date de facture, date de document de transport, date de reconnaissance des documents conformes	Aux caisses de la banque notificatrice
	Par acceptation d'une traite (tirée sur la banque émettrice ou sur la banque confirmante si le crédit est confirmé) Par négociation d'une traite à x jours (ou à vue) (conféré section suivante)	Aux caisses de la banque émettrice

La collecte des documents

La commande étant préparée, la marchandise est expédiée selon les conditions prévues au contrat et surtout au crédit documentaire (lieu de départ et de destination, date limite d'expédition, transbordement autorisé ou non autorisé, expéditions partielles interdites ou non…).

Le service ADV[1] du fournisseur prépare avec soin les documents requis dans le crédit dont il est bénéficiaire et les présente à sa banque.

Le dénouement

La banque en charge de la réalisation du crédit, analyse les documents avec précision. En cas de conformité, elle paie à vue ou à échéance, accepte ou négocie selon le mode de réalisation du crédit documentaire et selon la nature de son engagement.

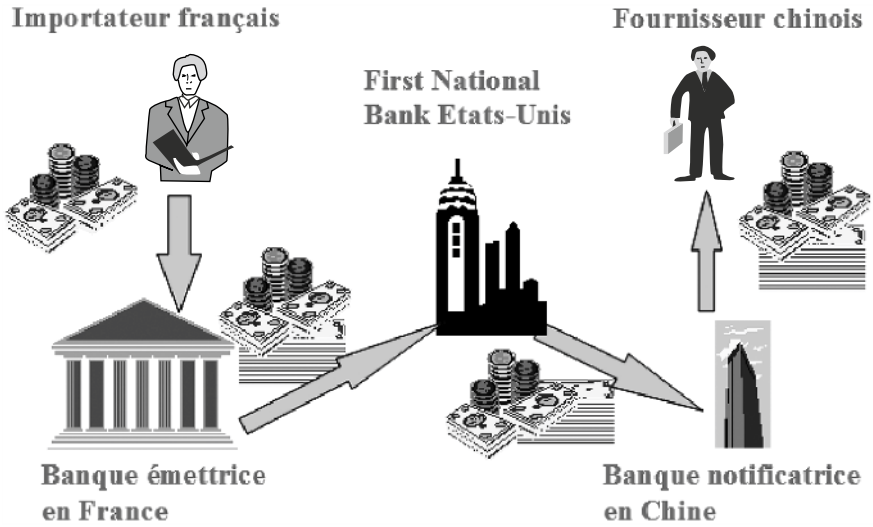
1. Administration des ventes.

Exemple

Importation en provenance de Chine

Dans le cas le plus simple, l'importateur aura fait mettre en place par son banquier un crédit documentaire irrévocable notifié (c'est-à-dire non confirmé) en faveur du fournisseur chinois. Ce crédit est réalisable par paiement à vue aux caisses de la banque notificatrice en Chine. Cette dernière est donc autorisée à réaliser le crédit. Contre des documents conformes aux termes et conditions du crédit et après couverture de la banque émettrice, la banque chinoise va payer à vue le fournisseur chinois. Si le crédit documentaire est confirmé par la banque chinoise, cette dernière doit payer à vue contre les documents conformes indépendamment de ses possibilités de remboursement. Dans la pratique la banque confirmante va faire un appel de fonds selon les conditions définies dans le crédit et devra payer au terme du délai de remboursement prévu par la banque émettrice. Le crédit a pu spécifier « Après avis à nous et contre des documents strictement conformes aux termes et conditions du crédit, nous vous autorisons à débiter notre compte en USD chez First National Bank of New York à 3 jours date d'envoi du message Swift MT 754 nous indiquant la stricte conformité des documents ». La First National Bank a le rôle de banque de remboursement.

Circulation des fonds



La marchandise voyage souvent à l'ordre de la banque émettrice. À réception des documents conformes, la banque émettrice endosse le document de transport à l'ordre de l'acheteur ou de son transitaire. Les documents de transport non négociable par nature tels que la LTA ou la CMR donnent lieu à une cession bancaire ou un bon de cession qui autorise le transporteur à délivrer la marchandise selon les instructions reçues de la banque.

Le coût du crédit documentaire

Par ailleurs, les banques perçoivent des frais : la banque émettrice facture des frais (commission d'ouverture, amendement, utilisation, frais d'expédition, télécopie… Il en est de même de la banque notificatrice (commission de notification, de confirmation, de réalisation…) et de la banque de remboursement. Les frais se répartissent entre le donneur d'ordre (importateur) et le bénéficiaire (le fournisseur) selon les instructions du crédit documentaire comme le montre l'exemple ci-après.

Exemple

Les frais en dehors de France seront à la charge du bénéficiaire ainsi que les commissions de remboursement.

Tous les frais sont à la charge du bénéficiaire.

Tous les frais sont à la charge du donneur d'ordre ainsi que les commissions de remboursement et de confirmation.

Les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour le bénéficiaire ont déjà été listés dans le chapitre 10. En tant qu'importateur, cette technique présente des atouts et contraintes non négligeables.

Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur

Les avantages	Les inconvénients
L'acheteur bénéficie d'une garantie documentaire. Si le crédit documentaire requiert les « bons documents », l'importateur peut se prémunir du risque de non-performance de son fournisseur par : – certificat d'inspection, – attestation de conformité, – certificat de qualité, – certificat sanitaire, – certificat de test, – attestation de poids… Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus de facilité si le crédit documentaire dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.	L'importateur demande à sa banque d'émettre un crédit documentaire. Si la banque y consent, elle a préalablement défini une ligne de crédit (encours de crédit documentaire/LCSB autorisé) qui limite les capacités de l'acheteur pour l'obtention d'autres facilités bancaires. Dans les cas les moins favorables, l'émission du crédit documentaire est subordonné à une provision qui peut atteindre 100 % du crédit (fonds bloqué par le banquier) ou à la présentation de sûreté réelle (nantissement de compte titre, gage, hypothèque. Cette perspective est davantage contraignante pour l'importateur.

Le crédit documentaire import est développé avec de nombreux exemples à la partie 3.

c. La lettre de crédit stand-by

• Définition

Il s'agit d'un **engagement irrévocable de paiement à première demande** émis par la banque émettrice à la demande de l'importateur en faveur de son fournisseur étranger qui ne pourra être actionnée par ce dernier qu'en cas de défaut de paiement de l'acheteur. Importateur et fournisseur sont dans une relation d'*open account* sécurisée par la LCSB.

Si l'importateur règle son fournisseur étranger selon les termes du contrat, le bénéficiaire de la LCSB n'a aucune raison de mettre en jeu la garantie bancaire. Dans le cas contraire, contre présentation de documents énumérés dans le texte de la LCSB, matérialisant la réalisation du contrat et le défaut de paiement, la banque émettrice voire la banque confirmante devront payer, sous réserve que les documents soient présentés strictement conformes aux termes et conditions de la LCSB.

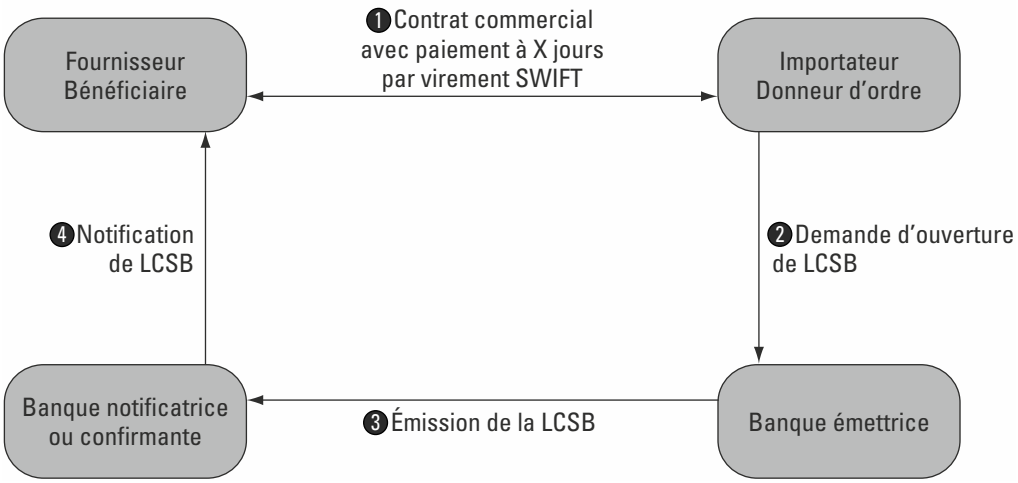
Moins contraignante que le crédit documentaire classique, la LCSB offre de nombreux avantages tant pour l'importateur que l'exportateur. Cependant, la LCSB n'est envisageable que s'il existe un climat de confiance réciproque entre l'importateur et son fournisseur.

Cette technique est opportune lorsque l'importateur a un courant d'affaires régulier avec son fournisseur.

Les documents requis dans une lettre de crédit stand-by sont souvent en nombre limité.

1. Une déclaration du bénéficiaire (le fournisseur étranger) attestant le non-paiement de l'importateur et certifiant avoir expédié la marchandise (ce document est toujours exigé)
2. Copie de facture impayée ou relevé de factures
3. Copie de document de transport
4. Tout autre document tel copie certificat SGS, copie certificat de qualité…

La mise en place de la LCSB



Avantages et inconvénients de la LCSB

Avantages	Inconvénients
Plus de souplesse pour modifier la commande Coût plus faible à l'usage Réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise Meilleure relation avec son fournisseur	Pas opérationnelle avec tous les pays du monde Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat Perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice

3. La chronologie du crédit documentaire à l'import

3.1 Les points essentiels

Le crédit documentaire import est émis par une banque à la demande de l'importateur en faveur d'un bénéficiaire, un fournisseur à l'étranger. L'engagement de paiement à vue ou à échéance est irrévocable, pour une durée limitée mais conditionnel. Le fournisseur étranger ne sera payé à condition de présenter dans les délais les documents prévus conformes aux conditions et termes du crédit.

Synthèse sur le crédit documentaire import	
Demande d'ouverture par l'importateur	À partir de l'offre du fournisseur, l'importateur rédige sa demande d'ouverture de crédit documentaire à partir d'un formulaire fourni par la banque ou par le biais d'un extranet (Crédoc Internet). Le contenu de la demande : Bénéficiaire, donneur d'ordre, les banques intervenantes, montant, durée de validité, termes de paiement, date limite d'expédition, port de départ et d'arrivée, la nature de la marchandise décrite de façon sommaire, les documents requis qui doivent être cohérents avec l'incoterm…
Ouverture du crédit par la banque émettrice	La banque émettrice rédige un avis d'ouverture selon un message Swift MT 700/701 (si le texte est très long). Le télex est très peu utilisé. Le crédit indique entre autre le montant, la date de validité, le type de crédit et son mode de réalisation. La banque émettrice peut demander ou autorise la banque notificatrice à ajouter sa confirmation.
La définition des documents	Le texte du crédit précise les documents requis en fonction de la demande d'ouverture. En théorie, importateur et fournisseur ont négocié les termes et conditions du crédit et donc les documents. L'importateur peut être tenté d'exiger beaucoup de documents pour se protéger. L'important est d'exiger les documents utiles qui apportent une preuve documentaire du respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles.
Réalisation du crédit	Les documents doivent être déposés dans les délais fixés dans le crédit (généralement dans les 21 jours de la date d'expédition) et les banques les examinent dans les délais prévus dans les RUU 600 (5 jours ouvrés à compter du lendemain de la réception des documents). Soit les documents sont conformes et les banques procèdent aux règlements à vue ou donnent un engagement de paiement à échéance selon le mode de réalisation du crédit. En cas d'irrégularités documentaires constatées par les banques, le bénéficiaire est dépendant de leur acceptation par l'acheteur et la banque émettrice sinon il y a rejet des documents.
Coûts du crédit documentaire	L'importateur devra supporter des commissions liées au déroulement du crédit : frais d'ouverture, commission d'engagement, frais de levée de documents, frais de correspondance… et dans certains cas tous les frais pris par les banques dans le pays du fournisseur si le crédit stipulé « frais hors de France à la charge du donneur d'ordre ».

3.2 La demande d'ouverture et l'ouverture du crédit documentaire

Cette demande est faite soit sur le formulaire proposé par les banques (conféré exemple ci-après), soit sur l'Extranet de la banque soit sur papier à en-tête de l'importateur le donneur d'ordre.

Demande d'émission de crédit documentaire import pour les importations de biens et marchandises

Donneur d'ordre	Banque émettrice CRÉDIT COMMERCIAL MARITIME 4 PLACE Rodin 33002 BORDEAUX Tél : 05 56 22 xx xx
Date de demande :	Bénéficiaire (nom et adresse complète)
Lettre de crédit stand-by transférable : ❏ oui ❏ non	Devise et montant Tolérance en % +/–
Confirmation de la lettre de crédit stand-by par la banque du bénéfice : ❏ requise (si votre fournisseur la demande) ❏ non requise	Date et lieu d'expiration de la lettre de crédit stand-by :
Expéditions partielles : ❏ autorisées ❏ non autorisées Tirages partiels : ❏ autorisés ❏ non autorisés	Lettre de crédit stand-by réalisable auprès de (nom de la banque du donneur d'ordre ou de celle du bénéficiaire selon le cas + code swift) Par paiement à vue mais pas avant……jours (date du délai contractuel de paiement) (1)
Transbordements ❏ autorisés ❏ non autorisés	Marchandises voyageant par container : ❏ oui ❏ non
Marchandises (brève description sans détail excessif) :	contre présentation des documents précisés ci-après
Lieu d'embarquement/d'expédition/de prise en charge :	Au plus tard le : à destination de :
Prise en charge de l'assurance par : ❏ le donneur d'ordre ❏ le transitaire ❏ autre (à préciser)	Conditions de vente : ❏ EXW ❏ FOB/FCA ❏ CFR/CPT ❏ CIF/CIP ❏ Autres incoterms : (à préciser) :
Liste non exhaustive des documents à exiger en cas de tirage de la lettre de crédit stand-by : ❏ copie de la facture marquée impayée. ❏ copie du document original de transport. ❏ attestation originale signée du bénéficiaire certifiant que la marchandise a été livrée conformément aux termes du contrat et attestant que le donneur d'ordre n'a pas effectué le(s) règlement(s) selon les termes prévus au contrat soit……jours (1).	

❏ autres documents éventuels

Documents présentés plus de 21 jours après la date du document de transport, mais dans la période de validité de la lettre de crédit stand-by sont acceptables.

Instructions supplémentaires :

❏ Tous les frais bancaires en France sont à notre charge, les autres frais bancaires en dehors de France sont à la charge du bénéficiaire
❏ Tous les frais bancaires sont à notre charge
❏ Tous les frais bancaires sont à la charge du bénéficiaires

Conditions spéciales* :
(À préciser)

Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRRÉVOCABLE, conformément aux instructions ci-dessus (cochées d'une croix dans les cases choisies).

La lettre de crédit stand-by sera soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (Révision 2007, Publication n° 600 de la Chambre de Commerce Internationale de Paris) dans la mesure où celles-ci sont applicables et aux conditions précisées ci-dessus.

Il est bien entendu que nous vous dégageons, ainsi que votre correspondant, de toutes responsabilités en ce qui concerne l'authenticité, l'exactitude, la valeur des documents présentés et des retards éventuels dans la transmission, la perte ou la mutilation desdits documents, ainsi que des conséquences qui pourraient résulter de l'indication de renseignements erronés ou incomplets dans notre demande d'ouverture de crédit documentaire.

Vous accepterez l'ensemble des documents du bénéficiaire, tels que ceux-ci vous seront transmis et sans que vous ayez à vérifier la nature, la quantité, la valeur et la conformité des marchandises expédiées.

Comme d'usage, tous les risques inhérents aux transports, chargements, déchargements et transbordements de la marchandise seront à notre charge.

Nous vous autorisons d'ores et déjà à débiter notre compte n° dans vos livres lors du (des) tirages(s) de ce crédit documentaire.

. . . . . .
Cachet et signature(s) autorisées
du donneur d'ordre

* Rayer les mentions inutiles

Le formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire rassemble toutes les informations relatives à l'importation. Il doit refléter le contrat. D'autre part, la banque émettrice rappelle au donneur d'ordre les engagements réciproques des parties. Il s'agit d'une lettre d'ordre que la banque conserve afin de garder une trace du contrat qui lie la banque émettrice et le donneur d'ordre. La lettre d'ordre doit être signée par une personne dûment autorisée dans l'entreprise dont la signature a été préalablement vérifiée par *le back-office*. Le *back office* dispose d'un accès aux répertoires des signatures autorisées et vérifie que l'ouverture rentre dans une ligne de crédit encore disponible ou suffisante. Dans le cas contraire, le *back office* contacte le chargé d'affaires entreprises (CCE) afin que ce dernier se rapproche du donneur d'ordre pour prévoir une demande d'augmentation de la ligne de crédoc par exemple.

La demande d'ouverture doit être le reflet du contrat. Dans certains cas, la banque émettrice souhaite disposer de la facture proforma ou du contrat pour vérifier la cohérence entre la demande d'ouverture et les clauses contractuelles.

La demande d'ouverture comprend entre autres les informations suivantes :

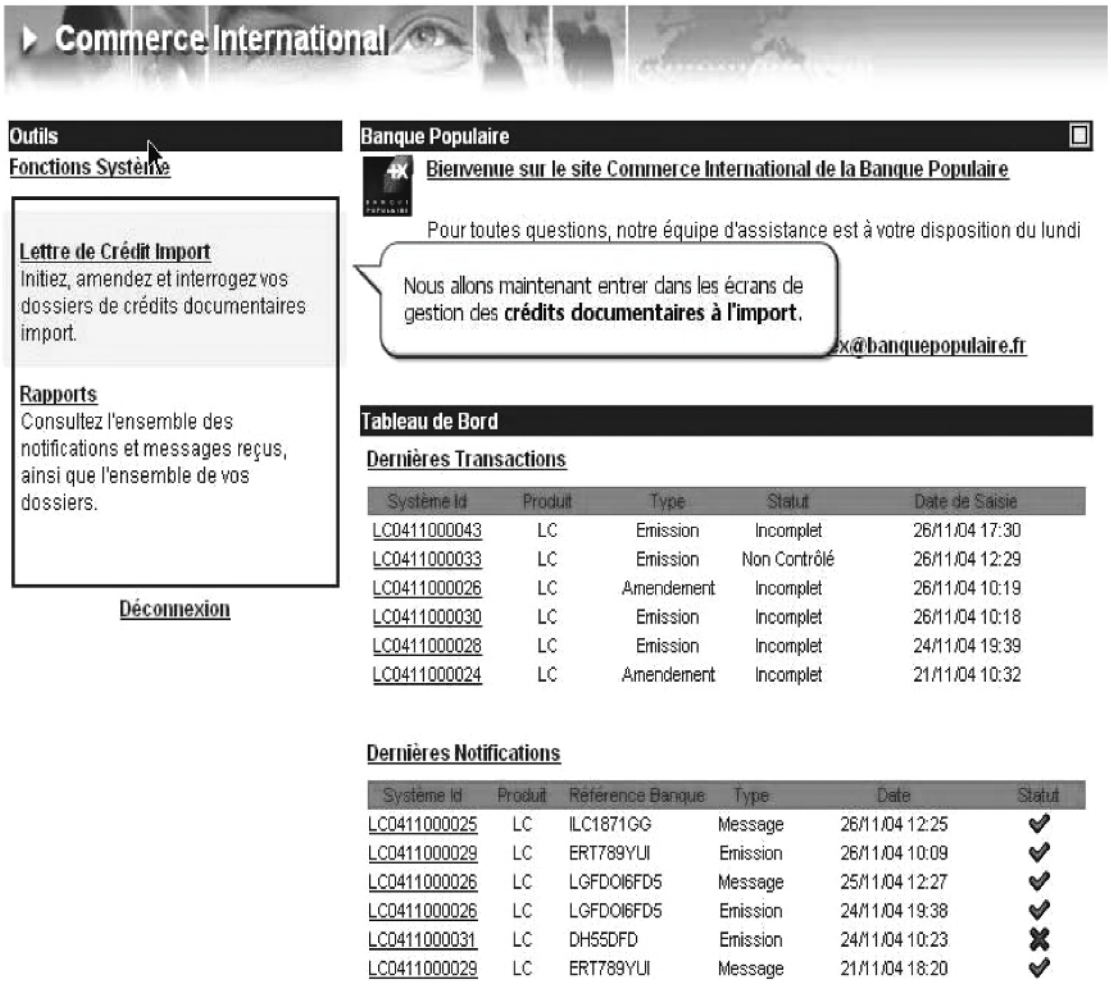
– la validité du crédit documentaire,
– le montant maximum ou variable avec un taux de tolérance (+ ou – 5 % noté aussi – 5 % / +5 %). La tolérance peut être 0 % / + 3 %. Elle peut concerner aussi la quantité avec un prix unitaire maximum,
– le nom du bénéficiaire : généralement le fournisseur,
– le nom du donneur d'ordre : l'acheteur,
– la banque du bénéficiaire : ce dernier peut souhaiter être avisé de l'ouverture du crédit par un de ses banquiers,
– le mode de réalisation : à vue, à paiement différé (30, 60… jours date de documents de transport, date de facture…), par acceptation ou par négociation. Notons que la négociation à vue correspond à un paiement à vue doublé d'une traite tirée sur la banque émettrice ou la banque confirmante,
– le lieu de réalisation : pour le fournisseur de préférence dans son pays auprès de la banque notificatrice qui devient banque désignée pour réaliser le crédit. Cependant dans certains cas, la banque émettrice veut retarder la réalisation du crédit et stipule qu'il sera réalisable qu'à ses caisses. Il s'agit de se garantir de la qualité du contrôle des documents et dans certains cas de retarder le paiement selon les modalités de remboursement prévu par exemple,
– la date limite d'expédition : dans certains cas, il existe plusieurs dates avec un programme d'expédition,
– la nature de la marchandise en faisant référence soit à une facture proforma soit un contrat en précisant l'incoterm (FOB Mumbai, CIF Le Havre, DDU Seclin…),
– les documents requis : facture, liste de colisage, certificat d'origine, certificat de qualité, note de poids, certificat d'inspection, document de transport…
– la nature de l'engagement souhaité du correspondant (confirmation ou non).

La demande précise aussi la langue attendue des documents, les conditions de transport (transbordement autorisé, expédition partielle, température du conteneur…), les autres conditions du crédit.

De nombreux importateurs découvrent avec beaucoup d'enthousiasme l'Extranet Crédit documentaire Internet de leur banque.

Credoc import internet permet de	Credoc import internet garantit
• saisir les crédits documentaires import en toute sécurité sur l'espace personnel en ligne de l'entreprise importatrice, • consulter les opérations en cours, • gérer les habilitations au sein de l'entreprise, • maîtriser les dates de paiement grâce à l'agenda en ligne.	• la sécurité et la rapidité des échanges, • une gestion simplifiée et conviviale, • un service disponible à toute heure même depuis l'étranger, • l'accès à un suivi détaillé des dossiers.

Voici la reproduction de pages écran du Credoc Import Internet de la Banque Populaire



Source : Banque Fédérale des Banques Populaires, CDROM de démonstration Credoc Import Internet BP

Les actions disponibles sont la **sauvegarde** en mode brouillon, la **soumission** du formulaire à la banque ou à un utilisateur accrédité pour son envoi, la **sauvegarde en modèle** ou l'affichage de l'**aide en ligne contextuelle.**

Création d'une Nouvelle Lettre de Crédit à partir d'un Modèle

Sauver | Soumettre | Modèle | Annuler | Aide

LCs En A

Initiation LC
- Création
- D'un Modèle
- Copie d'une LC
- Téléchargement
- Back To Back LC
- Accès Edition
- Accès Contrôle

Amendement LC
- D'une LC Existante
- Accès Edition
- Accès Contrôle

Message à la Banque
- D'une LC Existante
- D'un Avis d'Irrégularités
- Accès Edition
- Accès Contrôle

Requêtes LC

Maintenance LC

Détails Généraux

Système Id: LC0411000043
Modèle Id: MODELE001
Référence Client:
Date de Demande: 26/11/2004
Date de Validité:
Lieu de Validité: Pays du Bénéficiaire

Donneur d'Ordre

Nom: Societe Demo
Adresse: 65 rue Baron Le Roy
75012 Paris
France
Référence:

Paiement Combiné

Paiement / Effets au: 20 days after bill of lading

Détails sur le Tiré: Banque Emettrice

Détails sur le Transport

Lieu de Départ: Singapore
Lieu de Destination: Dunkirk
Expéditions Partielles: Autorisées
Transbordements: Autorisés
Date Limite d'Expédition:
Incoterm: FOB
Lieu associé: Singapore

Détails Banques

Banque Emettrice | Banque du Bénéficiaire

Nom: Banque Populaire

Narratifs

Marchandises | Documents Requis | Conditions Supplément.

```
FREIGHT PREPAID
+ THIRD PARTY DOCUMENTS ARE ACCEPTABLE
+ THIS CREDIT MAY BE TRANSFERABLE BY ADVISING BANK IN
  BENEFICIARY'S COUNTRY
+ THE SHIPPING FOWARDER IS SHIPPER'S OPTION
+ THE CONSIGNEE IS TO BE OPENING BANK, INSTEAD OF APPLICANT, AND
  NOTIFY IS TO BE APPLICANT
+ IN CASE OF AMENDMENT THE CHARGES WILL BE PAID BY BENEFICIARY
```

Source : d'après CD Rom Credoc Import Internet Banque Fédérale des Banques Populaires

La demande d'ouverture ayant été validée et traitée par *le back office* de la banque émettrice, l'ouverture est transmise par Swift (message MT 700) à la banque correspondante.

4. Le crédit documentaire par l'exemple

Voici deux exemples commentés de crédit documentaire ouvert pour des importations en provenance de Tunisie.

4.1 Exemple 1 : importation de planches en provenance de Tunisie

Exemple

Un importateur achète chaque année des planches à roulettes soit en Chine soit en Tunisie. Les produits sont revendus auprès de magasins spécialisés ou dans la grande distribution.

Compte tenu de la solvabilité de l'importateur et du montant conséquent de l'opération, le fournisseur tunisien a exigé un crédit documentaire. Par ailleurs, sur les conseils de son banquier, l'importateur peut sécuriser son achat en choisissant les documents requis de façon judicieuse.

Voici le message MT 700 envoyé par Banque Populaire Rives de Paris à BIAT Tunis Tunisie

27	Nr séquence / total	1/1
40A	Forme Crédit documentaire	IRREVOCABLE
20	N° crédit documentaire	123456
31C	date émission	080607
31D	date et lieu validité	081011 TUNISIE
40E	Règles applicables	UCPURR LATEST VERSION
50	client donneur d'ordre	SOCIETE FUNBOARD 75 avenue Georges Mandel 75116 Paris France
59	bénéficiaire	AL BARADA TUNISIA BP 12 SOUSSE TUNISIE
32B	devise montant	EUR 800 000,00
39A	pourcentage tolérance	
39B	montant maximum du crédit	EUR 800 000,00
41D	utilisable chez… par	BIAT TUNIS TUNISIE BY PAYMENT
43P	expéditions partielles	INTERDITES
43T	transbordement	INTERDIT
44A	lieu d'expédition	TOUT PORT TUNISIEN
44B	à destination de	LE HAVRE
44C	date limite expédition	080920
45A	description marchandises	16 000 planches à roulettes selon facture proforma 546/908 du 10 mai 2008, à EUR 50 la planche, CIF Le HAVRE, Incoterms 2000
46A	documents requis	Facture commerciale signée en 6 exemplaires certifiant que la marchandise est strictement conforme à la facture proforma 546/908 Du 10 mai 2008 Jeu complet de connaissement « clean on board » émis à l'ordre de la banque émettrice, marqué fret payé et Notify Danzas le Havre, télex 610330, sans transbordement. Certificat d'origine tunisienne émis par une chambre de commerce en Tunisie

		EUR 1 visé par la douane tunisienne Liste de colisage détaillée indiquant contenu chaque caisse. Le mélange de couleurs dans une même caisse n'est pas autorisé et la liste de colisage doit le certifier Certificat d'assurance à ordre et endossé en blanc pour 110 % de la valeur facturée couvrant Institute Cargo Clauses A, WSRCC, et indemnités payables en France en euros, précisant sans franchise ni exclusion de risques couverts et « premium prepaid » Attestation du bénéficiaire certifiant qu'un certificat de garantie et un mode d'emploi avec les conseils d'utilisation et d'entretien en français sont attachés à chaque planche. Copie du télex ou du fax envoyé par le bénéficiaire au donneur d'ordre dans les 48 heures après la date du connaissement, indiquant tous les détails de l'expédition, nom du navire, numéro et date du connaissement, valeur facturée, ETA Le Havre
71B	détail des frais	TOUS FRAIS ET COMMISSIONS HORS FRANCE A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE
48	délai présentation docs	21 JOURS
49	inst. confirmation	WITHOUT
53D	banque de remboursement	NATIXIS PARIS FRANCE
78	inst. payer/accept/netg	NOUS VOUS AUTORISONS A VOUS PAYER A 5 JOURS DATE DE VOTRE ENVOI A NOUS DU MT 754 CERTIFIANT LA STRICTE CONFORMITE DES DOCUMENTS
57D	aviser par l'intermédiaire de	UBCI TUNIS TUNISIE
72	info entre banques	VEUILLEZ ENVOYER LES DOCUMENTS EN DEUX JEUX, LE PREMIER PAR DHL ET LE SECOND PAR AVION RECOMMANDE

Commentaires

Dans un premier temps, on peut identifier les caractéristiques du crédit, les intervenants et les dates butoir.

Il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable non confirmé. Seule la banque de l'importateur est engagée vis-à-vis du fournisseur tunisien.

La banque tunisienne, BIAT, qui reçoit l'ouverture du crédit est désignée pour réaliser le crédit (sans apporter sa confirmation). **Le crédit documentaire est réalisable par paiement à vue**. Contre des documents conformes, la BIAT est autorisée à réclamer les fonds à la banque émettrice. Cela signifie que l'importateur français ne bénéficie pas d'un financement par le biais de ce crédit.

La négociation aurait pu déboucher sur un crédit document réalisable par paiement différé à 90 jours date de connaissement maritime. Ce mode de réalisation aurait été très intéressant pour l'importateur qui aurait obtenu en quelque sorte le financement de son besoin en fonds de roulement (cela correspond à la différence entre les postes « clients » + « stocks » et le poste fournisseur du bilan dans une approche fonctionnelle.

Le fournisseur tunisien avait indiqué à l'importateur français les coordonnées de sa banque (l'UBCI) en souhaitant recevoir le crédit chez son banquier habituel. Il s'avère que la BP Rives de Paris a souhaité transmettre le crédit à la BIAT (banque correspondante) mais a cependant indiqué dans son ouverture les coordonnées de l'UBCI. Libre à la BIAT de notifier en direct ou par l'intermédiaire de l'UBCI.

Si le crédit est notifié par l'intermédiaire de l'UBCI, cette banque aura le statut de seconde banque notificatrice mais elle n'est pas désignée pour réaliser le crédit.

Certaines précisions sont données relatives à l'expédition : transbordement interdit (cela ne pose pas de problème pour une expédition de Tunis vers Le Havre), les expéditions partielles sont interdites (l'ensemble de la commande doit être expédié en une seule fois). Une date limite d'expédition a été

imposée (20 septembre 2008). Il appartient au fournisseur de prendre ses dispositions car une expédition tardive constitue une irrégularité susceptible de bloquer le paiement et d'engendrer des pénalités de retard de livraison.

Compte tenu de l'incoterm CIF le Havre, le fournisseur doit réaliser l'acheminement jusqu'au port français, à ses frais, assurance comprise, mais aux risques de l'acheteur (conformément aux règles des Incoterms 2000).

La marchandise est précisée dans le champ 45 A et fait référence à une PF 546/908. Cependant la facture proforma n'est pas partie intégrante du crédit ce qui signifie que les banques ne tiendront compte que de la facture et des autres documents requis.

Les documents requis par le crédit témoignent du souci de l'importateur de s'assurer que le fournisseur tunisien a bien rempli ses obligations contractuelles (quantité de marchandises, origine, date d'expédition..). Pour l'importateur, le crédit documentaire n'apporte qu'une garantie documentaire de bonne exécution.

La rubrique 45 : factures (rien de surprenant) ; le connaissement maritime qui doit indiquer que le fret est payé d'avance (achat CIF Le Havre) et que la marchandise est consignée à l'ordre de Banque Populaire Rives de Paris (c'est un gage « marchandise » pour la banque émettrice, cela signifie que si au moment de la réalisation du crédit la banque constate que le donneur d'ordre, c'est-à-dire l'acheteur, est dans l'incapacité de payer, la banque détient la marchandise par le biais du B/L). C'est mieux que rien. Cependant imaginons la réaction du directeur des engagements qui se retrouve avec 8 conteneurs de planche à roulettes… pour une valeur théorique de 800 000 euros. Cela aurait pu être des filets de rougets surgeles de Thaïlande ou des champignons chinois…

Notons que si « l'affaire tourne mal », la banque va essayer dans un premier temps de trouver une irrégularité (incontestable) pour rejeter le cas échéant les documents et faire un refus de payer (selon l'article 16 c des RUU 600).

Le B/L indique en partie « à aviser à l'arrivée », le transitaire de l'importateur. Danzas sera en charge d'assurer le dédouanement et le post-acheminement jusqu'aux entrepôts de l'importateur.

Le certificat d'origine permet à l'importateur français de bénéficier des avantages préférentiels douaniers liés à l'origine (pas de droit de douane dans le cas présent).

EUR 1 a la même fonction que le certificat d'origine ; c'est un certificat de circulation entre l'UE et les pays partenaires de l'UE.

Liste de colisage (exigence habituelle).

Certificat d'assurance : sa présence dans les documents requis est normale, car l'achat est CIF. L'acheteur veut une couverture complète de tous les risques (dénommée « institute cargo clause A » en format anglais). Une extension WSRCC est exigée. Cela couvre le risque de guerre (war) de grève (strike), d'émeutes et de guerre civiles (riots and civil commotions).

L'acheteur est exigeant car il indique que les indemnités en cas de sinistres doivent être payables en France et aucune exclusion de risque ni de franchise ne doivent apparaître. Enfin le certificat doit indiquer que la prime d'assurance a été prépayée (ce qui est normal en CIF).

Deux autres documents sont requis : une attestation du bénéficiaire, le fournisseur tunisien, indiquant qu'il a attaché à chaque produit une notice d'utilisation en français et une garantie. L'acheteur anticipe ses besoins et reporte sur son fournisseur les obligations auxquelles il est tenu vis-à-vis de ses clients finaux français (la grande distribution).

Copie de l'avis d'expédition comprenant les informations nécessaires à l'importateur et à son transitaire pour organiser l'importation et le suivi logistique.

Les derniers paragraphes précisent le délai de présentation des documents et leur acheminement puis comment la banque réalisatrice (BIAT) pourra se rembourser auprès de Natixis.

Dates butoir du crédit documentaire

Date d'ouverture	Date limite d'expédition	Date limite de validité du crédit
10/05/2008	**20/09/2008**	**11/10/2008**

4.2 Exemple 2 : importation textile de Tunisie

TYPE DE MESSAGE MT 700–OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE/ ISSUE OF A LETTER OF CREDIT
DATE ET HEURE / **DATE AND TIME** : le 15/03/2008 A 12 H 54
DE/**FROM**: BNP PARIBAS TRADE CENTER PLACE DU MARCHE ST HONORE PARIS 75002
A / **TO** STB – SOCIETE TUNISIENNE DE BANQUE A TUNIS TUNISIE
27: SEQUENCE OF TOTAL 1/1
40A: NATURE DU CREDIT DOCUMENTAIRE / **FORM OF DOCUMENTARY CREDIT**
IRREVOCABLE
20: NUMERO DU CREDIT DOCUMENTAIRE / **DOCUMENTARY CREDIT NUMBER**
75757510607956-C
31C: DATE D'EMISSION / **DATE OF ISSUE**
080315
40E : UCP LATEST VERSION
31D: DATE ET LIEU DE VALIDITE / **DATE AND PLACE OF EXPIRY**
080701 FRANCE
50: DONNEUR D ORDRE / **APPLICANT**
FRANCE IMPORT
MARSEILLE FRANCE
59: BENEFICIAIRE / **BENEFICIARY**
TUNISIATEX EXPORT
TUNIS
TUNISIE
32B: MONTANT ET CODE DEVISE / **CURRENCY CODE, AMOUNT**
EUR 244 850
39A TOLERANCE RELATIVE AU MONTANT/ **TOLERANCE**
10/10
41D: MODALITE D'UTILISATION / **AVAILABLE WITH.....BY.....**
BNPAFRSTH...
42C: TRAITE A / **DRAFT AT**....
A VUE / **AT SIGHT**
42D: TIRE / **DRAWEE**
BNP PARIBAS ST HONORE
43P: EXPEDITIONS PARTIELLES / **PARTIAL SHIPMENTS**
AUTORISEES
43T: TRANSBORDEMENTS / **TRANSHIPMENTS**
INTERDITS
44A: CHARGEMENT EXPEDITION / **LOADING ON BOARD/dispatch/taking in charge at/from**...
TUNIS LA GOULETTE TUNISIE
44B: A DESTINATION / **FOR transportation to**....
PAR MER MARSEILLE FRANCE
PAR AIR MARSEILLE AEROPORT FRANCE
44C: DATE LIMITE D'EXPEDITION / **LATEST DATE OF SHIPMENT**
080610 SELON PROFORMA 342 DU 071220

45A: NATURE DE LA MARCHANDISES / **DESCRIPTION OF GOODS AND/or services**
TEXTILES AS PROFORMA INVOICI 342 DU 071220 CIP MARSEILLE Incoterms 2000
46A: DOCUMENTS REQUIS / **DOCUMENTS REQUIRED**
UN CERTIFICAT D'INSPECTION ATTESTANT DE LA QUALITE ET DE LA QUANTITE CONFORMES A LA COMMANDE ETABLI PAR ABC TEXOS A TUNIS
FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE EN CINQ EXEMPLAIRES
LISTE DE COLISAGE
CERTIFICAT D'ASSURANCE A ORDRE ET ENDOSSE EN BLANC COUVRANT TOUS RISQUES POUR CIF/CIP + 10% SELON MODE DE TRANSPORT
3/3 CONNAISSEMENTS MARITIMES ORIGINAUX CLEAN ON BOARD ETABLIS PAR UNIVERSAL CARGO PORT TUNIS TUNISIE AVEC LA MENTION FRET PAYE AU DEPART
A ORDRE DE BNP PARIBAS….
NOTIFY : FRANCE IMPORT MARSEILLE FRANCE
COPIE DU DHL ET CERTIFICAT DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT QUE LA COPIE DES DOCUMENTS A ETE ENVOYEE A FRANCE IMPORT MARSEILLE FRANCE DANS LES TROIS JOURS DE L'EXPEDITION
SI EXPEDITION PAR AIR LTA ORIGINALE ETABLIE PAR UNIVERSAL CARGO TUNIS TUNISIE AVEC LA MENTION FRET PAYE AU DEPART ADRESSEE A BNP PARIBAS
47A: CONDITIONS SPECIALES / **ADDITIONAL CONDITIONS**
1. TOUT RETARD DE LIVRAISON DANS LA LIMITE MAXIMALE DE 10 JOURS PAR RAPPORT A LA DATE LIMITE D'EXPEDITION INDIQUEE EN RUBRIQUE 44 C, MAIS DANS LA VALIDITE DU CREDIT DOCUMENTAIRE, ENTRAINERA L EXPEDITION DES MARCHANDISES PAR AVION AUX FRAIS DU BENEFICIAIRE.
2. SI EXPEDITION AERIENNE TOUS LES DOCUMENTS ORIGINAUX DEVRONT VOYAGER AVEC LA MARCHANDISE, SEULES DES COPIES DEVRONT ETRE REMISES EN BANQUE
71B: COMMISSIONS ET FRAIS BANCAIRES / **CHARGES**
TOUS LES FRAIS ET COMMISSIONS HORS DE FRANCE A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE
48: PERIODE DE PRESENTATION **/Period for presentation**
LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE PRESENTES DANS LES 10 JOURS APRES LA DATE D'EXPEDITION MAIS DANS LA VALIDITE DU CREDIT.
49: INSTRUCTION DE CONFIRMATION / **confirmation instructions**
WITHOUT
78: INSTRUCTIONS A LA BANQUE NOTIFICATRICE / **INSTRUCTIONS TO THE NEGOTIATING BANK**
LES DOCUMENTS DEVRONT NOUS PARVENIR PAR COURRIER SERVICE (DHL) A BNP PARIBAS TRADE CENTER 5 PLACE DU MARCHE ST HONORE PARIS 75002 FRANCE
A RECEPTION DES DOCUMENTS RECONNUS CONFORMES A NOS GUICHETS, NOUS VOUS CREDITERONS SELON VOS INSTRUCTIONS SELON ICC PUB NR 525
57D BANQUE NOTIFICATRICE / **ADVISING BANK**
STB TUNIS TUNISIE

Ce crédit est soumis aux RUU relatives aux credits documentaires de la chambre de commerce internationale publication n°600 ICC 2007

Commentaires

Quel est le donneur d'ordre ?

L'importateur français acheteur français France IMPORT MARSEILLE

Quel est le bénéficiaire ?

Le fournisseur tunisien TUNISIATEX TUNIS

Quelle est la banque émettrice ?

BNP PARIBAS

Quelle est la banque notificatrice ?

STB TUNIS TUNISIE

Quelle est la banque de remboursement ?

BNP PARIBAS

La confirmation est- elle demandée ? Pourquoi ?

Non, car le bénéficiaire détient une créance sur une banque de renommée internationale, localisée en France. Donc pas de risque bancaire ni de risque pays et de non-transfert.

Quel est le type de crédoc ?

Crédit documentaire irrévocable non confirmé

Quel est le mode réalisation ?

Crédit réalisable par négociation d'une traite à vue tirée sur la banque émettrice

Existe-t-il une condition spéciale contraignante pour le bénéficiaire ?

En cas de retard d'expédition, la marchandise doit être expédiée par voie aérienne, le fournisseur devant supporter l'intégralité du surcoût

Quel est le principal intérêt du crédit documentaire pour l'importateur ?

Il se garantit la bonne exécution au moins sur le plan documentaire de son importation. Si les documents présentés par le fournisseur ne sont pas conformes, il pourra refuser de lever les irrégularités, il ne prendra pas la marchandise mais ne paiera rien. Cette raison explique que certains acheteurs souhaitent payer par crédit documentaire malgré la confiance financière que leur accordent leurs fournisseurs.

5. La lettre de crédit stand-by

Nous reproduisons ci-après un exemple d'ouverture de LCSB puis les commentaires utiles.

Exemple

Importation de matériel informatique en provenance de Chine

La société FIS réalise un courant d'achat mensuel régulier d'environ 60 000 euros payables à 60 jours par virement Swift. Après avoir travaillé plusieurs années sous crédit documentaire import, le fournisseur chinois a proposé de passer en « open account » sécurisé avec la mise en place d'une LCSB représentant un montant de deux mois de chiffre d'affaires, valable 12 mois et renouvelable automatiquement au plus tard trois mois avant son échéance. La société FIS demande à un de ses banquiers (Fortis Bank) d'émettre la LCSB.

Voici l'extrait du texte de la LCSB

ISSUING BANK: FORTIS BANK PARIS
TO ADVISING BANK: BANK OF CHINA
DATE 300908
BY ORDER AND FOR ACCOUNT OF FRANCE IMPORT SERVICES, ST GERMAIN (78), WE HEREBY ISSUE OUR IRREVOCABLE STAND BY LETTER OF CREDIT NUMBER 78-8976 FOR AN AMOUNT OF 120 000 USD (ONE HUNDRED TWENTY USD ONLY) IN FAVOUR OF CHINESE COMPUTER FACTORY WUHAN CHINA ...EXPIRING ON 31 OCTOBER 2009 AT YOUR COUNTERS TO GUARANTEE THE PAYMENT OF ELECTRONIC SPARE PARTS AND COMPUTERS PAYABLE AT 60 DAYS DATE OF TRANSPORT DOCUMENT ACCORDING CONTRACT NR 4575 DATED 08/09/03
THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS PAYABLE AT SIGHT AGAINST PRESENTATION OF:
1. COPY OF BILL OF LADING INDICATED FREIGHT COLLECT
2. COPY OF UNPAID INVOICE(S) DULY SIGNED BY BENEFICIARY
3. COPY OF SGS CERTIFICATE STIPULATING GOODS STRICTLY COMPLYING TO CONTRACT SPECIFICATIONS
4. BENEFICIARY CERTIFICATE DULY SIGNED AND DATED STATING THAT THE BENEFICIARY HAS CORRECTLY FULFILLED ALL HIS OBLIGATIONS CONCERNING THE SALE OF GOODS AND HAS NOT RECEIVED THE PAYMENT AT THE MATURITY (60 DAYS OF B/L DATE)
SPECIAL INSTRUCTIONS
• PARTIAL DRAWING ALLOWED

• DRAFTS AND DOCUMENTS MUST BE PRESENTED ON OR BEFORE EXPIRY DATE BUT NOT BEFORE 15 DAYS OF MATUTURY DATE
THIS SBLC WILL BE RENEWED AUTOMATICALLY ONCE A YEAR AT ITS MATURITY. HOWEVER IF WE REFUSE TO RENEW THE SBCL, WE MUST NOTIFY THE BENEFICIARY AT LEAST THREE MONTH BEFORE THE MATURITY.
PLEASE NOTIFY THIS SBLC TO THE BENEFICIARY WITHOUT ADDING YOUR CONFIRMATION
ALL CHARGES AND COMMISSIONS OUTSIDE FRANCE ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT
WE REIMBURSE YOURSELVES FIVE WORKING DAYS FROM NEGOTIATION OF THE DOCUMENTS AFTER WE RECEIVE YOUR MT 754 CERTIFYING THE CONFORMITY OF DOCUMENTS AND YOUR INSTRUCTIONS
THIS STANBY LETTER OF CREDIT IS SUBJECT TO THE UCP FOR DOCUMENTARY CREDIT 2007 ICC PUBLICATION N° 600

Commentaires

Il s'agit d'une garantie de paiement sous forme de lettre de crédit stand-by émise par la banque de l'importateur (FORTIS) en faveur d'un fournisseur chinois. La LCSB a été transmise pour notification à la BOC (Bank of China) sans que cette dernière ajoute sa confirmation. Cependant, la LCSB est réalisable aux caisses de la BOC. Cela signifie que si l'acheteur français ne paie pas son fournisseur dans les délais (60 jours), ce dernier peut tirer sur la stand-by 15 jours après l'échéance normale en présentant les documents à la BOC. Si cette dernière constate la conformité des documents aux termes et conditions de la LCSB, elle va réclamer les fonds à la Fortis pour payer le bénéficiaire chinois.

La banque émettrice accepte les tirages partiels, ce qui est normal, car il s'agit d'un flux commercial et l'impayé peut correspondre à une commande ou une fraction de commande et le bénéficiaire veut pouvoir encore disposer en garantie du montant non appelé.

La banque demande au bénéficiaire de « patienter » au moins 15 jours après l'échéance normale pour ne pas être conduite à payer en cas d'appel et constater a posteriori que l'acheteur a réglé sa facture mais que les fonds se sont perdus suite à une erreur d'IBAN…

Le texte comporte une clause de renouvellement automatique cependant la banque émettrice se réserve le droit de ne pas renouveler la LCSB si elle le souhaite (en cas de dégradation de la situation financière de l'acheteur par exemple)

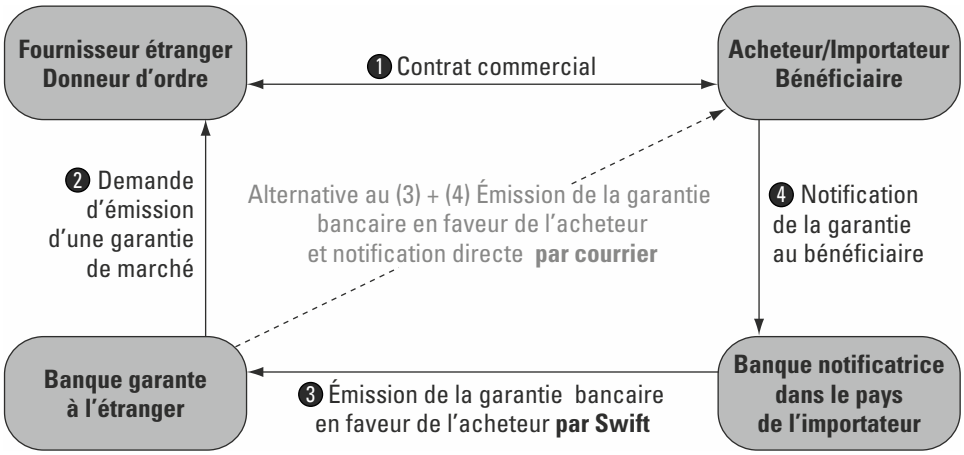
Il faut garder à l'esprit que la LCSB est une garantie de paiement qui n'a pas vocation à être utilisée. En cas de tirage, elle fonctionne comme un crédit documentaire classique ; les documents sont analysés selon les RUU 600 (ou les ISP 98) si elle est soumise à ce dernier corps de règles moins contraignant).

6. La sécurisation de l'acheteur par les garanties bancaires

Sans entrer dans des considérations très pointues, l'importateur peut solliciter de son fournisseur étranger des garanties bancaires afin de se prémunir de différents risques au fur et à mesure de l'exécution du contrat.

Le montage de ces garanties peut être résumé par le schéma ci-après dans le cas d'une garantie directe transmise par SWIFT :

Garantie directe en faveur d'un importateur



Si un importateur français exigeait une garantie émise par une banque en France, cette dernière accepterait d'émettre sous réserve d'être contregarantie par la banque du fournisseur étranger.

6.1 Les risques sur le fournisseur étranger

Risques	Garanties	Commentaires
Dans le cadre d'un appel d'offres international : Retrait de l'offre Refus de contracter du fournisseur alors qu'il a été désigné adjudicataire Incapacité de mettre en place les garanties demandées	Garantie de soumission	Elle représente soit un montant fixe en EUR ou en USD (plus rarement) soit un pourcentage de l'offre Emise soit par une banque garante du pays du fournisseur étranger soit par une banque en France avec la contregarantie d'une banque étrangère
Suite au versement d'un acompte : Rupture du contrat Incapacité à réaliser le contrat Faillite du fournisseur	Garantie de restitution d'acompte	Chez Cegelec - GSS, les gros contrats d'achat peuvent donner lieu au paiement d'un acompte au fournisseur étranger (rarement plus de 10 %) contre mise en place d'une garantie sauf si le montant est faible. Le montant s'élève souvent à 100 % de l'acompte mais peut être réductible
Rupture du contrat Incapacité à réaliser le contrat Faillite du fournisseur Livraison non-conforme Refus du fournisseur de payer les indemnités de retard ou les pénalités prévues au contrat Dettes laissées par le sous-traitant étranger (sociales ou fiscales) que l'acheteur français serait tenu de payer (2)	Garantie de bonne exécution	Chez Cegelec - GSS, les contrats d'achat d'équipement ou de sous-traitance prévoient souvent des garanties de bonne exécution afin que l'acheteur se trouve couvert (backé) par rapport à ses propres engagements vis-à-vis de ses clients finaux (1). Montant de 10 à 20 % du contrat, avec possibilité de réduction au fur et à mesure des livraisons ou des mises en service

(1) Achat d'équipements électriques ou de compresseurs en Europe dans le cadre d'un contrat export pour une unité de gazéification en Algérie.
(2) Certains contrats d'achat concernent des équipements et des prestations complémentaires. Le fournisseur étranger peut être redevable dans le pays de l'acheteur d'imputation douanière, fiscale ou sociale. Si le fournisseur ne s'acquitte pas de ses obligations les organismes sociaux ou l'administration fiscale peuvent se retourner contre le bénéficiaire des prestations, c'est-à-dire l'acheteur.

Risques	Garanties	Commentaires
Après la réception provisoire, le fournisseur est souvent tenu à des obligations de SAV au titre de la garantie constructeur (1 à 3 ans voire plus dans le secteur ferroviaire ou nucléaire)	Garantie de dispense de retenue de garantie	Toujours dans un souci de concilier les engagements donnés avec les engagements reçus, cette garantie varie de 5 à 10 % du contrat et reste en vigueur jusqu'à la réception définitive ou pendant x mois après la date d'expédition par le fournisseur étranger

6.2 Les garanties bancaires par l'exemple

Nous proposons ci-après deux exemples de textes de garantie qu'un acheteur pourrait négocier avec son fournisseur étranger.

Exemple

Cas 1 : achat en Belgique de biens d'équipement légers ou lourds

La société SFM importe de Belgique du matériel de manutention (chariots élévateurs) qu'elle distribue en France et sur le Maghreb. Ses clients étrangers exigent généralement des garanties de restitution d'acompte ou de bonne fin (conféré chapitre 16) pour se prémunir du risque de défaillance de leurs fournisseurs français. Dans un souci d'adosser ses opérations export et ses achats, SFM impose à ses propres fournisseurs la présentation de cautionnements ou plus souvent de garanties à première demande de restitution d'acompte et de bonne exécution…

BANQUE FORTIS SABruxelles le 15 Mai 2008
Rue Royale 20
1000 Bruxelles,
Belgique
Tél.: +32 (0)2 565 11
BELGIQUE

à **SOCIETE FRANCAISE DE MANUTENTION (SFM)**
(IMPORTATEUR)
94000 CRETEIL

GARANTIE A PREMIERE DEMANDE DE RESTITUTION D'ACOMPTE N°.1254

Messieurs,

Nous nous référons au contrat n° 051/2390 conclu le 11/04/08 entre vous-même SFM (ci-après dénommé l'Acheteur) et la société " HANDLING BELGO " (adresse) (ci-après dénommé le Vendeur) pour la fourniture d'équipements de levage, manutention et convoyeurs pour un montant total de EUR 1 000 000.

Nous, Banque FORTIS Bruxelles BELGIQUE au capital de .....Euros, ayant notre siège social à...., d'ordre et pour compte de la société " BELGE " vous garantissons irrévocablement le paiement jusqu'à concurrence d'un montant maximum de :

EUR 200 000,00 (deux cent mille EUROS) représentant l'acompte de 20% du montant total du contrat à première demande de votre part et indépendamment de la validité et des effets du contrat ci-dessus mentionné en renonçant à nous prévaloir de toute objection ou moyen de défense tirés du contrat.

Notre garantie est destinée à couvrir le bon accomplissement des obligations du Vendeur HANDLING BELGO au titre du contrat.

La présente garantie prend effet à la date de signature du contrat.

Elle expirera à la date de signature du procès-verbal de réception provisoire et au plus tard le 15 octobre 2008.

Nous vous présentons, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

BANQUE FORTIS SA

Commentaire de cette garantie de marché

Il s'agit d'une garantie de restitution d'acompte qui engage la banque belge à payer, à première demande, l'importateur français en cas de mise en jeu. Le tirage de la garantie pourrait être motivé par un conflit entre l'acheteur et le vendeur, ce dernier refusant de restituer l'acompte alors qu'il n'a pas livré le matériel par exemple. Pour appréhender la différence entre garantie à première demande et cautionnement, il est conseillé de se référer au chapitre 16.

Exemple

Cas 2 : importation de matériel et fournitures Télécom par un intégrateur français (SFT) qui exporte ses équipements vers le monde entier.

La société SFT a développé depuis cinq ans une politique d'achat à l'international des équipements de télécommunication. Elle fabrique ensuite des systèmes complexes de transmission à usage civil et militaire exportés dans plus de 120 pays dans le monde. Toujours dans un souci d'adosser ses contrats export avec ses contrats d'achat, elle pratique un back to back « positif » dès que cela est possible. Par exemple, si l'export n'a pu obtenir qu'un acompte de 15 % de la part de l'acheteur étranger, SFT va essayer de négocier auprès de ses fournisseurs en France et à l'étranger des acomptes de 5 à 12 % maximum. Cet adossement n'est pas toujours possible. Il dépend des rapports de force entre SFT et ses clients étrangers et entre SFT et ses fournisseurs. Dans le cas présent, SFT a signé un contrat d'achat de 500 000 euros auprès de Tunis TELCOM. La commande est soumise aux conditions générales d'achat de l'acheteur français et indique que le contrat est soumis au droit français et le tribunal de Nanterre est seul compétent en cas de litige entre l'acheteur et le fournisseur tunisien.

Lorsque les contrats export prévoient des fournisseurs imposés (*vendors list*) pour certains équipements, SFT se trouve moins à l'aise pour négocier car le fournisseur sait pertinemment qu'il est préqualifié et donc il profite de sa position de force pour négocier au mieux de ses intérêts.

UBCI (filiale de BNP Paribas France) *Tunis, le 15 janvier 2008*

GLOBAL BANKING SERVICES
124 avenue Bourguiba
Tunis Tunisie

Société Française de Téléphonie
122 quai Paul Doumer
92 Boulogne France

Caution UB2008-125478
Réf : TUNIS TELCOM
BP 436
16040 Hasan Walid
Tunis
TUNISIE

Messieurs,

Nous nous référons à la commande n° 123 que vous avez conclue le 06/01/2008 avec notre client Tunis Telcom… relative à la fourniture d'équipements Télécom (lot XW) d'une valeur totale de EUR 500 000,00. Dans le cadre de la commande précitée, notre client est assujetti à une retenue de garantie de 5 % (cinq pour cent) sur la valeur totale de la commande.

En conséquence, par la présente lettre et d'ordre de notre client, Tunis Telcom, nous soussignés, UBCI Tunis, nous portons caution envers vous pour le paiement d'un montant maximum de :

EUR 25 000,00 (vingt-cinq mille euros) au titre de la retenue de garantie, au cas où notre client Tunis EXPORT ne remplirait pas ses obligations contractuelles.

La présente caution entrera en vigueur à réception par notre client de la somme de 200 000 euros représentant le solde exigible à la réception provisoire et demeurera valable jusqu'au 31 janvier 2010.

Passé cette date, elle deviendra automatiquement nulle et sans valeur si aucune réclamation ne nous est parvenue à l'adresse ci-dessous avant ou au plus tard à cette date, que cet acte nous soit restitué ou non.

Toute réclamation devra être adressée par lettre recommandée et par l'intermédiaire d'une banque de premier rang confirmant la validité des signatures à l'UBCI ou par message chiffré de votre banque, à l'attention de UBCI Département « Garanties Internationales » (Swift : xxxxx).

Cette caution, soumise au droit tunisien et seule une juridiction tunisienne a compétence pour régler les conflits qui pourraient naître de ce cautionnement. Ainsi toute contestation éventuelle sera de la compétence exclusive des tribunaux de Tunis en Tunisie.

Banque UBCI

Commentaire de cette garantie de marché

Il s'agit d'un cautionnement de bonne exécution émis par une banque tunisienne (la banque du fournisseur) en faveur d'un acheteur français. Le tirage du cautionnement pourrait résulter du non-respect par le fournisseur tunisien de ses obligations contractuelles (livrer le matériel conforme à la commande dans les délais…). Cependant plusieurs remarques s'imposent : il ne s'agit pas d'une garantie à première demande mais d'un cautionnement. En cas de tirage la banque tunisienne, la caution, ne paiera le montant réclamé par l'acheteur qu'après une décision judiciaire attestant de la responsabilité du fournisseur. En effet, le cautionnement est un engagement accessoire au contrat commercial et la caution peut tirer tous les motifs et exceptions du contrat commercial pour refuser de payer. Sauf accord du donneur d'ordre, la banque ne paie que si la responsabilité est prouvée et que le jugement précise que la caution est tenue de payer…

Enfin, notons la difficulté supplémentaire liée à l'application de deux droits différents entre le cautionnement (droit tunisien) et le contrat commercial soumis au droit français dans le cadre des conditions générales d'achat acceptées par le fournisseur tunisien.

Chapitre

13

Le financement des exportations

L'exportation génère un besoin en financement inhérent au fait que le vendeur accorde un délai de paiement plus au moins long à ses clients étrangers. Faute d'exiger des acomptes, l'exportateur doit financer non seulement la période de fabrication mais aussi la période de crédit accordée à l'acheteur étranger.

Faute de disposer d'une trésorerie pléthorique, les exportateurs peuvent trouver auprès des banques plusieurs solutions de financement : les avances en devises à l'export, la mobilisation de créances nées sur l'étranger, l'affacturage voire le forfaiting pour les opérations de montant unitaire élevé.

Avant d'aborder les solutions de financement, il est paru utile de rappeler les notions de base de mathématiques financières.

1. Les notions de base de mathématiques financières *200*

2. Les financements bancaires à court terme *203*

1. Les notions de base de mathématiques financières

1.1 Intérêts simples

Les intérêts simples concernent essentiellement les opérations dont le terme est au plus égal à un an : le calcul des intérêts sur les soldes débiteurs en banque, l'escompte commercial, les prêts et emprunts sur le marché monétaire en euros ou en devises étrangères. L'application des taux composés est requise pour les opérations à plus d'un an (emprunt, placement à moyen et long terme). Cependant, les taux composés peuvent être utilisés pour certaines opérations à moins d'un an.

A. Principes généraux

L'intérêt est le prix à payer par un emprunteur à un prêteur, en contrepartie de la disponibilité d'un capital pendant une durée déterminée. La rémunération du prêteur est liée à trois variables : le capital prêté, la durée et le taux d'intérêt exprimé en pourcentage.

Exemple

Suite à la signature d'un gros contrat, un exportateur a reçu un acompte de 1 000 000 EUR qu'il place pendant 9 mois au taux annuel de 6 % en attendant de payer ses propres fournisseurs. Les intérêts obtenus au bout des 9 mois s'élèvent à :

$$1\ 000\ 000 \times \frac{9}{12} \times \frac{6}{100} = 45\ 000$$

Remarque

Le taux étant annuel, la durée doit être exprimée en années ou fraction d'année.

Formule générale :
Désignons par :
C = le capital prêté
n = la durée du placement (*)
t = le taux d'intérêt exprimé en pourcentage (*)
I = l'intérêt généré par le placement
(*) Il est impératif de vérifier la cohérence de périodicité entre le taux et la durée.
On peut écrire :

$$I = \frac{C \times t \times n}{360}$$

Notons que les calculs financiers d'intérêt simple sont basés sur l'année commerciale de 360 jours.
Cette formule peut donner lieu à de multiples calculs :

B. Exemples

Quel est l'intérêt obtenu à partir d'un capital de 500 000 € placé pendant 144 jours au taux annuel de 6 % ?

$$I = \frac{500\ 000 \times 144 \times 6}{360 \times 100} = 12\ 000$$

Au lieu de nous indiquer la durée de placement, nous disposons des dates entre lesquelles le capital a été placé (période du 4 août 2008 au 26 décembre 2008).

Le décompte des jours s'effectue ainsi :

Mois	Nombre de jours civils	Nombre de jours retenus
Août	31	27 (*)
Septembre	30	30
Octobre	31	31
Novembre	30	30
Décembre	31	26
		144 jours

(*) En principe, on ne compte pas dans le calcul le premier jour du placement du capital mais le dernier.

Une entreprise a placé 1 000 000 € au taux de 6 % pendant 9 mois en attendant de procéder à un investissement. Quel est le capital disponible au bout de 9 mois ?

$$Cn = 1\ 000\ 000 + \frac{1\ 000\ 000 \times 9 \times 6\ \%}{12} = 1\ 045\ 000$$ soit 45 000 euros d'intérêts.

Quel serait le montant des intérêts obtenus si le placement avait été de 120 jours ?

$$I = \frac{1\ 000\ 000 \times 120 \times 6\ \%}{360} = 20\ 000$$

Quel est le capital initial qui, placé pendant 125 jours à 6 %, donne une valeur acquise (capital initial augmenté des intérêts) de 153 125 € ?

Cn = 153 125 € t = 6 % n = 125 jours C = ?

$$Cn = C + \frac{C \times t \times n}{360} \Leftrightarrow C = \frac{Cn}{1 + \frac{n \times t}{360}} = \frac{153\ 125}{1 + \frac{6 \times 125}{36\ 000}} = 150\ 000$$

Quelle est la durée d'un placement de 500 000 € qui a rapporté 25 000 € au taux de 10 % ?

$$I = \frac{C \times t \times n}{12}$$ D'où $$n = \frac{I \times 12}{C \times 10\ \%} = \frac{25\ 000 \times 12}{500\ 000 \times 10\ \%} = 6$$ mois

Une entreprise a placé pendant 4 mois 1 200 000 USD (dollar américain) au taux de l'euro-USD (5 %). Quel est le capital disponible (Cn) au terme du placement ?

$$Cn = 1\ 200\ 000 + \frac{1\ 200\ 000 \times 4 \times 5\ \%}{12} = 1\ 220\ 000$$ USD

Recherche du taux d'intérêt, de la durée ou du capital initial.

Quel est le taux accordé (t) par une banque qui exige 35 000 CAD (dollar canadien) pour un prêt de 1 000 000 CAD pendant 6 mois ?

$$I = \frac{C \times t \times 6}{12}$$ D'où $$t = \frac{I \times 12}{C \times 6} = \frac{35\ 000 \times 12}{1\ 000\ 000 \times 6} = 7\ \%$$

C. L'escompte simple

Lorsqu'une entreprise accorde un délai de paiement de plusieurs mois, elle peut être conduite à se refinancer auprès de sa banque dans le cadre d'un escompte de traite, une cession Dailly ou une ligne de crédit en « blanc », appelé aussi découvert bancaire. La banque perçoit des intérêts pour se rémunérer de l'avance de fonds. Il s'agit le plus souvent d'un calcul d'escompte simple ou d'intérêt simple. L'escompte correspond à la transformation de la valeur nominale d'une créance à une échéance donnée en une valeur actuelle à la date de mise à disposition des fonds.

Le calcul peut se présenter ainsi Nominal – Escompte = Valeur Actuelle

Si on nomme N la valeur nominale, taux le taux d'escompte, *n* le nombre de jours entre l'échéance et la date d'actualisation, on peut en tirer la valeur actuelle A = N – (N × *t* / 360) . La banque peut prélever des frais et commissions liés à cette opération. Si la créance est en devises étrangères, le banquier fige le montant en euros par l'utilisation d'un cours à terme.

Exemple

Une entreprise dispose d'une lettre de change de nominal 100 000 euros échéance dans 90 jours. Elle souhaite se refinancer par le biais de l'escompte. La banque indique les conditions financières de refinancement.

Taux d'escompte : 6 %

Frais et commissions : forfait de 20 euros

L'entreprise va percevoir : 100 000 – (100 000 × 6 % × 90/360) = **98 500 euros**

Puis après déduction des commissions 98 500 – 20 = **98 480 euros**

Si la créance était libellée en devises (dollars américains par exemple), le calcul aurait été le suivant :

Créance : 320 000 USD à 60 jours, cours de change comptant : 1 EUR = 1.6 060 USD et **cours de change à terme (60 jours) 1 EUR = 1,6000**. Le taux d'escompte et les commissions restent identiques.

Le calcul est le suivant : transformation de la créance en devises en créances en euros sur la base du cours à terme soit 320 000 USD/1,60000 = 200 000 euros

Puis application de l'escompte 200 000 – (200 000 × 6 % × 60/360) = **198 000 euros**

Après commissions, l'entreprise va percevoir **197 980 euros**. Attention, il s'agit d'un escompte avec recours, la banque ne supporte pas le risque de non-paiement. Si la créance est impayée à 60 jours, le banquier restitue la créance (traite ou billet à ordre par exemple) et redébite le compte de l'exportateur du nominal de la traite majoré des frais.

1.2 Les intérêts composés

A. Principes généraux

Un capital est placé à intérêts composés lorsque la capitalisation (c'est-à-dire le calcul des intérêts) à la fin de chaque période s'effectue sur la base du capital augmenté des intérêts acquis au début de la période.

L'application des taux composés est requise pour les opérations à plus d'un an, mais est néanmoins utilisée pour certaines opérations à moins d'un an.

Exemple

Soit un capital (C_0) de 10 000 € placés pendant 4 ans au taux annuel de 12 %.

La capitalisation est annuelle, c'est-à-dire qu'à la fin de chaque année, les intérêts générés durant la période sont portés au crédit de notre compte et seront porteurs d'intérêt durant les périodes suivantes.

Ainsi, au bout de i an, nous disposerons de :

$C_1 = C_0 \times (1 + 12/100) = 10\,000 \times (1{,}12) = 11\,200$ €

Au bout de 2 ans : $C_2 = (11\,200) \times (1{,}12) = 12\,544$ €, etc.

Au bout de 4 ans : $C_4 = (14\,049{,}28) \times (1{,}12) = 15\,735{,}19$ €

C_0 à l'époque 0 est équivalent à C_k à l'époque *k*, ou C_n à l'époque *n* au taux d'intérêt *t*.

Notons que le taux d'actualisation *t* est le taux qui permet de passer de *Ck* à C_0.

B. Capitalisation et actualisation

Avec les intérêts composés, on peut effectuer des opérations de **capitalisation** (recherche d'une valeur acquise) et des opérations d'**actualisation** (recherche de la valeur actuelle d'une valeur future). Le passage d'une valeur actuelle à une valeur future s'appelle la **capitalisation** tandis que la transformation d'une valeur future en valeur actuelle s'appelle l'**actualisation**.

Un capital de valeur future Cn a une valeur actuelle C_0 telle que $C_0 = C_n \times (1 + t)^{-n}$

Exemple

Un exportateur dispose d'un capital initial de 100 000 €, placé au taux de 6 % pendant 5 ans. Quelle est sa valeur acquise ?

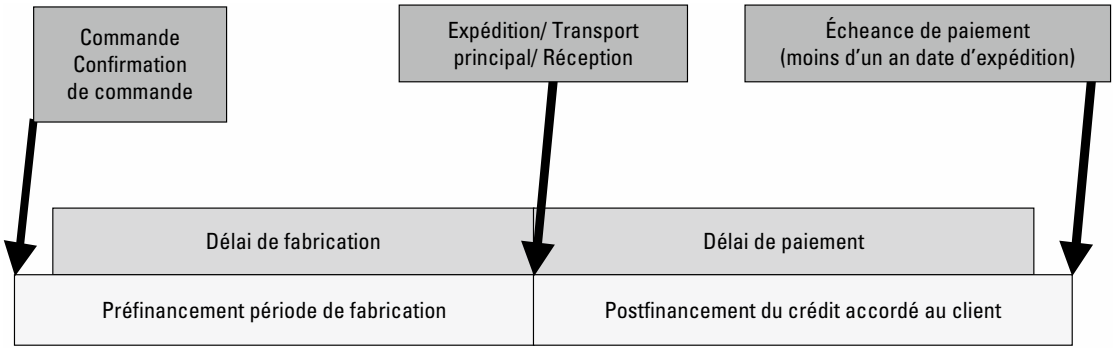
$C_5 = C_0 \times (1 + t)^5 = 100\,000 \times (1{,}06)^5 = 133\,822{,}55$ €, les intérêts générés en cinq ans s'élèvent à 33 822,55 €.

Remarque

Les intérêts de la première année sont replacés la deuxième année et génèrent de nouveaux des intérêts… Si le même capital de 100 000 € avait été placé en intérêt simple, les intérêts annuels auraient été de 5 000 € versés chaque année soit un total de 25 000 € au lieu de 33 822,55 €.

2. Les financements bancaires à court terme

Les financements les plus fréquents sont la mobilisation de créance nées sur l'étranger, appelée souvent cession Dailly export, l'avance en devises (prêt en devises accordé par la banque et l'affacturage, les crédits de campagne, les crédits de caisse). Nous traiterons principalement des trois premières techniques de financement.



2.1 La MCNE

La mobilisation de créances nées sur l'étranger à court terme peut concerner des opérations commerciales export. Elle est souvent dénommée cession Dailly Export. Cette procédure permet aux vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite par exemple. Si la créance est libellée en devises étrangères, l'exportateur est tenu d'effectuer une vente à terme de ses devises étrangères afin que la banque effectue un escompte sur la base d'un montant certain en euros.

Exemple

Début mars 2008, suite à la signature d'un contrat export, un exportateur détient une créance de 200 000 USD échéance dans 90 jours. Il sollicite l'escompte auprès de son banquier qui lui propose les conditions suivantes :

Déterminons le montant net encaissé si une MCNE est mise en place à l'expédition des marchandises

On retiendra les données financières suivantes :

Cours spot EUR = 1,5000 – 1,5020 USD (**cours à gauche = cours import** et **cours à droite = cours export**)

Taux de l'euribor à 90 jours : 5 % – 5 1/16 %

Taux de l'eurodollar à 90 jours : 4 3/16 % – 4 1/4 %

Commissions de change : 0,12%

Taux de MCNE : 5 %

Le calcul du cours à terme peut être obtenu par deux méthodes : la méthode des points ou la méthode du court à terme (conféré chapitres 14 et 15)

Taux 2 = taux de la devise étrangère et

Taux 1 = devise de l'exportateur (ici l'euro)

$$CS \times \frac{(taux\ 2 - taux\ 1) \times n/360}{1 + (taux\ 1 \times n/360)} = 1.5020 \times \frac{(4{,}25\ \% - 5\ \%) \times 90/360}{1 + (5\ \% \times 90/360)} = -\ 28 \text{ points}$$

Ceci donne un cours à terme de C_j – 28 points = 1.5020 – 0.0028 = 1.4992 USD pour 1 EUR

Autre méthode de calcul :

$$\boxed{C_t = 1.5020 \times \frac{1 + 4{,}25\ \% \times 90/360}{1 + 5\ \% \times 90/360} = \mathbf{1.4992\ USD}}$$

Soit un montant net après commissions de : (200 000 USD/1,4992) × (1 – 0,12 %) = 133 244,40 EUR dans 90 jours.

À partir de ce montant, le banquier calcule la valeur actuelle de la créance sur la base du taux de MCNE. Ainsi, l'exportateur obtient : 133 244,40 × (1 – 5 % × 90/360) = 131 578,85 EUR dès que l'exportation a été expédiée, donc que la créance est certaine.

2.2 L'avance en devises à l'export

Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger. Notons que l'avance en devises export constitue un moyen de couverture du risque de change évoqué dans le chapitre 14 et une source de financement de l'exportation.

Exemple

Début mars 2008, un exportateur vient de signer un contrat de 200 000 USD payable à 90 jours. On sait que 1 EUR = 1,5020 USD, la commission de change 1,2 pour 1 000.

On garde les mêmes données financières que précédemment.

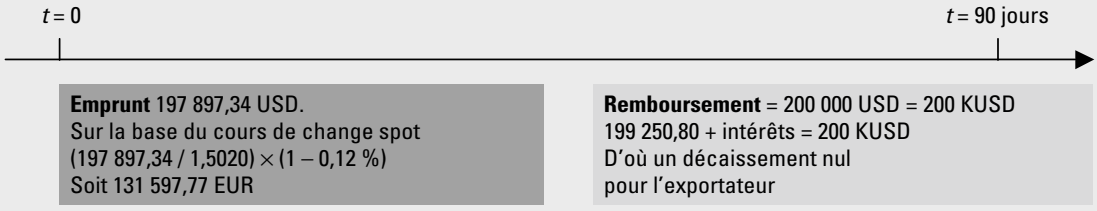
Taux de l'euribor à 90 jours : 5 % – 5 1/16 %

Taux de l'eurodollar à 90 jours : 4 3/16 % – 4 1/4 %

Commissions de change : 0,12 %

On recherche le montant emprunté **X** tel que **X** = 200 000/ (1 + 4,25 % × 90/360) = 197 897,34 USD.

L'exportateur devra rembourser dans 90 jours 200 000 USD couverts par le paiement du client. Parallèlement, il convertit les 197 897,34 USD empruntés et obtient 131 755,89 EUR soit 131 597,78 EUR nets de commissions.

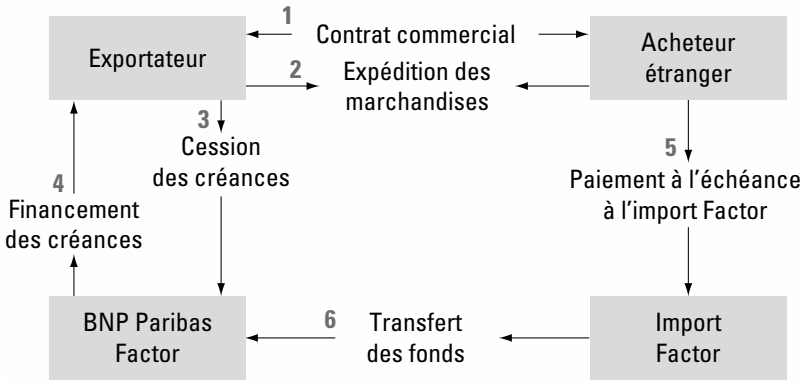


L'ADE est accordée par les banques en fonction de la solvabilité de l'exportateur.

2.3 L'affacturage

L'affacturage consiste en un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un factor. L'exportateur perçoit le nominal des créances diminué des commissions. En cas d'impayé à l'échéance, le factor assume le risque de crédit. L'affacturage est basé sur la cession de factures nées

résultant de la vente de biens ou de services. L'affacturage est adapté aux exportateurs de produits ou des services dans le cadre de courants d'affaires avec de nombreux clients et un volume de factures conséquent. Les exportateurs recherchent la couverture du risque d'impayé, mais aussi à externaliser la gestion de leurs factures et/ ou en obtenir le préfinancement.



Source : http://entreprises.bnpparibas.fr/AffacturageExport

Pour conquérir de nouveaux marchés, les exportateurs sont conduits à accepter d'accorder des délais de paiement plus ou moins longs. Cet allongement du crédit client provoque une augmentation du besoin en fonds de roulement et une dégradation assez rapide de ma trésorerie si l'exportateur n'est pas capable de refinancer son haut de bilan. Afin d'aider les entreprises à financer leurs créances export, les banques et des établissements financiers proposent depuis de nombreuses années une technique séduisante, appelée factoring ou « affacturage ». Très utilisé outre-Atlantique, l'affacturage a souvent eu mauvaise presse chez les acheteurs qui pendant longtemps ont fait le raccourci suivant : affacturage signifie fragilité financière du fournisseur et donc risque de performance ou de non-réalisation de ses obligations contractuelles de production ou de livraison.

Hormis l'impayé, le simple retard de paiement induit des coûts financiers pour le vendeur et fragilise sa situation financière. Consulter le cas échéant le site de Cofacredit : http://www.cofacredit.fr/pages/barometre.asp#

A. Principes généraux

Le factor peut proposer plusieurs services :

a. Le financement

En échange des factures, une avance de fonds est consentie à l'entreprise par le factor, déduction faite des commissions d'affacturage, de financement et du fonds de garantie (5 à 10 % de l'encours). L'entreprise peut ainsi recevoir en fonction de ses besoins, dans un délai très court, tout ou partie du montant de ses factures sans en attendre le paiement à l'échéance.

b. La gestion du compte clients

Le factor gère les comptes clients des entreprises : relance et recouvrement, imputation des règlements, tenue de compte et engagement éventuel d'actions de contentieux. En externalisant la gestion de son poste clients, l'exportateur peut se consacrer intégralement à son développement commercial.

c. La garantie contre les impayés (l'assurance-crédit)

Le factor propose aux entreprises (appelées adhérents) de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients. En cas d'insolvabilité de leurs clients, les vendeurs, titulaires d'un contrat d'affacturage, récupèrent jusqu'à 100 % du montant des créances garanties.

B. Les étapes de l'affacturage

- Interrogation du factor sur la couverture qu'il est prêt à accorder sur le client étranger[1].
- Cession de la facture émise par l'entreprise au factor. La facture indique que le règlement doit se faire directement chez le factor.
- Vérification possible de la facture par sondage, interrogation du client étranger sur le bon déroulement de l'opération commerciale (afin d'éviter les factures creuses).
- Le factor finance et crédite l'entreprise du montant de la facture ou d'un montant partiel selon les besoins de l'adhérent. Rétention d'une faible quotité pour alimenter un fonds de garantie (appelé aussi fonds de réserve de 5 à 10 % de l'encours) que le factor pourrait utiliser en cas d'impayé si l'assurance-crédit refuse de prendre en charge le sinistre (contentieux commercial).
- Le factor se charge de recouvrer ou d'encaisser les factures en lieu et place de l'entreprise (adhérent).
- Le factor perçoit une commission d'affacturage (0,3 à 0,6 % selon le profil de l'adhérent) hors coût du financement qui lui s'exprime par rapport à l'Euribor + marge de la banque si la créance est en euros.

C. Les avantages et inconvénients de l'affacturage

Avantages	Inconvénients
Externalisation de la gestion du poste clients, cependant la gestion administrative reste souvent élevée En théorie, l'administration des ventes peut s'investir davantage dans le suivi commercial des clients Assez pratique lors que le portefeuille contient beaucoup de clients avec des montants moyens unitaires faibles Utile en période de forte croissance pour alléger le besoin en fonds de roulement	Globalisation plus ou moins forte exigée du factor Couverture par le factor sur zone Europe et OCDE Nécessité dans certains cas d'adosser un contrat d'assurance-crédit pour obtenir plus facilement des lignes de financement **Refus de certains acheteurs de travailler avec des fournisseurs affacturés (la solution, l'affacturage confidentiel)** Détérioration de la relation commerciale si la relance des clients par le factor est trop énergique Image négative sur le client qui peut penser que son fournisseur est en difficulté financière Solution temporaire, durée moyenne des contrats d'affacturage est inférieure à 3 ans

1. Avant d'entamer une relation commerciale, l'adhérent interroge le factor sur la solvabilité de ses clients prospects. Si le client est solvable, le factor délivre une garantie (cette garantie est obligatoire pour obtenir une avance de fonds). En cas de dépôt de bilan du client garanti, le factor indemnise 100 % des factures impayées. L'adhérent peut librement recourir à l'assurance-crédit du factor ou venir à l'affacturage avec un contrat d'assurance-crédit signé antérieurement.
Ainsi, Natixis Factor adosse l'affacturage à une police d'assurance-crédit Coface. Cependant, un nouvel adhérent peut obtenir un contrat d'affacturage adossé avec un contrat d'assurance crédit souscrit antérieurement chez Atradius ou Euler Hermès-Sfac par exemple.

Pour conclure, nous présentons un tableau comparatif des différents types de financement à court terme.

Comparaison entre les différents types de financement court terme

Nom du crédit	Définition	Avantages	Inconvénients
Facilité de caisse ou découvert	Autorisation de débit en compte	• liberté d'utilisation	• montant très limité • adapté à un besoin ponctuel • nécessite des fonds propres
Crédit de campagne, de trésorerie (par billet, spot, etc.)	Mise à disposition en compte courant par escompte de billets financiers	• simple à utiliser • adapté aux activités saisonnières	• montant limité • durée des avances 3 mois maximum • nécessite des fonds propres
Escompte commercial classique	Avance immédiate du montant des effets commerciaux acceptés et non échus à la date de remise	• simple à utiliser par télétransmission	• nécessite que les clients règlent avec des effets de commerce • nécessite d'avoir en main les effets
Dailly par escompte – notifiée	Avance immédiate du montant des factures non échues à la date de remise	• suit l'évolution du Chiffre d'affaires (dans la limite de l'autorisation)	• autorisation = plafond • débit en compte si le client règle en retard • lourdeur administrative • clients informés par l'envoi d'un recommandé avec AR de la banque
Affacturage classique ou *full factoring*	Avance immédiate du montant des factures non échues à la date de remise	• financement déplafonné • dossier accepté même en cas de situation financière dégradée	• le contrat d'affacturage le plus coûteux mais les prix de ce service a fortement baissé au cours des dernières années • clients informés (mention sur la facture + recouvrement effectué par le Factor)

Source : d'après www.factorland.com

Chapitre

14

La gestion du risque de change à l'export

Les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent soit des opérations commerciales avec l'étranger, importations et exportations, soit des opérations financières, transferts de fonds. Dans le cas des transactions commerciales, il existe un délai plus ou moins long entre la présentation de l'offre et son acceptation, puis entre l'acceptation et l'expédition (une période de fabrication peut être plus ou moins longue et enfin entre l'expédition et le règlement du client (exemple : marchandise payable à 90 jours date d'expédition ou date de facturation).

Le risque de change doit être appréhendé bien avant la facturation c'est-à-dire soit au stade de l'offre ou de la parution d'un catalogue de prix soit au moment de la confirmation de commande.

1. Notion de risque de change *210*

2. La couverture interne du risque de change *212*

3. Les couvertures externes proposées par les banques *213*

4. La gestion du risque de change par les techniques d'assurance *218*

1. Notion de risque de change

Les entreprises sont susceptibles d'effectuer des opérations financières en devises en dehors des opérations commerciales. Il peut s'agir d'opérations de prêt ou d'emprunt entre société mère et filiale et parfois entre donneur d'ordre et sous-traitant.

Dans le cadre de relation société mère et filiales, les transferts intragroupe concernent des prises en charge de frais généraux, de frais de recherche et développement, mais aussi des opérations d'acquisitions ou de cessions d'actifs qui engendrent aussi du risque de change tel que des rachats d'entreprises, des cessions de parts, des acquisitions de terrains…

Dans certains pays, les opérateurs importateurs ou exportateurs sont soumis à des réglementations des changes plus ou moins contraignantes qui peuvent limiter les possibilités de choix de devises dans les contrats commerciaux.

Les entreprises peuvent gérer en interne le risque de change. Cependant, elles sont de plus en plus nombreuses à utiliser les produits proposés essentiellement par les banques ou moins fréquemment par les assureurs. Dans ce dernier cas, les techniques d'assurance sont proposées par les assureurs crédit. Le risque de change peut être incertain (période d'offre) ou certain (contrat commercial accepté et entrée en vigueur du contrat). Certaines techniques sont adaptées à toutes les situations d'autres ne sont utilisables que si le risque de change est certain.

Notons qu'une des premières techniques pour éviter le risque de change consiste à n'accepter de facturer ou d'être facturé que dans sa monnaie nationale. Les entreprises américaines fonctionnent généralement selon cette logique. Elles imposent souvent la facturation en USD. En Europe, les entreprises sont plus souples et s'adaptent selon le contexte économique et commercial.

1.1 La mesure du risque de change

Exemple

Une maison de Champagne a signé un contrat pour 150 000 bouteilles de Champagne « Grand Cuvée » au prix unitaire de 24 USD la bouteille de 75 cl à un client américain en CIF New York. La marchandise est payable à 90 jours. Le jour de la vente le dollar américain cotait 1 EUR = 1,50 USD sur le marché au comptant. Le jour du règlement, l'USD cote 1 EUR = 1,60 USD. On s'aperçoit que si l'entreprise avait encaissé comptant sa vente, elle aurait reçu (150 000 × 24 USD / 1,50 EUR) soit 2,4 millions d'euro.

En accordant un délai de règlement de 90 jours, compte tenu de l'appréciation de l'euro et donc de la baisse du dollar, elle va recevoir (150 000 × 24 USD /1,60 EUR) soit 2,250 millions d'euros. **On constate un manque à gagner de 150 000 EUR**.

1.2 La naissance du risque de change

A. La position de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer). Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est **courte** ***(short)***, à l'inverse on dira que la position est **longue** ***(long)***.

Les positions sont tenues devise par devise. Pour une même devise, on peut faire la distinction par type d'opération (comptant, terme) par échéance (court terme, long terme).

B. Risque de change et exportations

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année.

Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. À partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change. Si il ne se protège pas du risque de variation de change, la perte éventuelle de change peut remettre en cause la profitabilité voire l'équilibre financier de l'opération commerciale.

C. Risque de change et importations

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export (voir chapitre 15).

1.3 Le choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change. De nombreux paramètres peuvent influencer le choix de la devise durant la négociation commerciale tels que :

– monnaie de référence de l'acheteur compte tenu de la relation entre sa devise locale et le dollar par exemple ;
– devise des recettes export de l'acheteur ;
– financement en devises possible à des conditions plus avantageuses ;
– monnaie de référence des achats du vendeur (ou des intrants…). Ainsi des exportateurs français qui ont des coûts de production ou des coûts d'achat en USD pourront préférer facturer en USD plutôt qu'en euros.

Les avantages et inconvénients de la facturation en euros et en devises étrangères

	Facturation en euros ou en monnaie nationale	Facturation en devises étrangères
Avantages	Le risque de change est inexistant : le vendeur connaît le montant exact de l'encaissement dès la conclusion du contrat. La facturation en monnaie nationale offre des facilités au niveau comptable. Les opérations avec l'étranger sont comptabilisées comme des opérations nationales. L'entreprise peut éviter une réduction potentielle de sa marge bénéficiaire suite à une évolution défavorable des cours de change.	L'acheteur peut comparer plus aisément les prix entre plusieurs offres. Dans certaines devises, des financements sont possibles à des taux attractifs (actuellement le JPY et le CHF). La concession d'une facturation en devises peut donner la possibilité de négocier d'autres aspects financiers importants du contrat (comme, par exemple, la loi et le tribunal compétent en cas de litige). L'entreprise exportatrice peut espérer une évolution favorable des devises.
Inconvénients	Il y a transfert du risque de change sur l'acheteur, élément qui peut bouleverser le rapport de force dans la négociation. La négociation peut s'avérer difficile sur d'autres aspects du contrat. Le vendeur peut subir une perte d'opportunité liée à une évolution favorable de la monnaie étrangère s'il l'avait choisie comme monnaie de facturation. Une tarification en monnaie nationale est souvent accompagnée de clauses d'indexation rendant la protection illusoire.	Une politique de gestion du risque de change devra être mise en place. La facturation en devises apporte des lourdeurs comptables, les comptes clients se présentant en devises. La marge commerciale nette peut se réduire suite à une variation des cours de change défavorable ou encore au coût de la protection de change.

2. La couverture interne du risque de change

Les techniques les plus courantes sont :

– la clause de change contractuelle ;

– le *netting* ou compensation multilatérale des créances et des dettes en devises étrangères ;

– le termaillage ;

– la compensation des flux ;

– les s*waps* en devises.

Typologie	Définition
La clause de change contractuelle	Il s'agit ici de prévoir dans le contrat commercial des clauses par rapport aux variations du cours de change de la devise choisie afin de procéder à un partage ou un transfert du risque. Cette clause peut prendre de nombreuses formes : il peut s'agir d'indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorable des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. Le cours de change peut évoluer à l'intérieur d'un tunnel (cours minimum et maximum) sans incidence sur le prix de la marchandise. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes. Parfois le contrat indique qu'à partir d'un certain cours, les contreparties prévoient d'utiliser une autre devise de règlement et les cocontractants se partagent la variation de cours. Enfin certains accords précisent un prix libellé en différentes devises dont l'une sera choisie à l'échéance par l'acheteur ou le vendeur.
Le *netting*	C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales. Cette technique consiste à profiter des entrées dans une devise pour effectuer les règlements dans cette même devise. La position de change est ainsi limitée au solde. Cela oblige à limiter le nombre de devises afin de rendre la gestion de trésorerie devises pas trop lourde et à gérer les dates de règlement afin de compenser les créances et les dettes sur des dates régulières (décade, quinzaine, mois). Par ailleurs, cette technique permet de diminuer le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.
Le termaillage	Termaillage est souvent appelé *« leads and lags ».* Le *« leading »* (devancer) est à envisager dans le cas de paiement dans une devise qui s'apprécie (devise forte) ou dans le cas de réception de fonds dans une devise qui se déprécie (devise faible). Le « *legging »* (retarder) est à envisager dans le cas de réception de fonds dans une devise forte ou dans le cas de paiement dans une devise faible. Dans la pratique, le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.
La compensation des flux	Elle n'est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.
Les *swaps* de devises	On nomme *swap* l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

3. Les couvertures externes proposées par les banques

On se limitera aux produits suivants : couverture à terme, avance en devises et l'option de change.

3.1 La couverture à terme

La couverture sur le marché à terme est une des techniques les plus utilisées par les entreprises étant donnée sa simplicité d'emploi. La couverture à terme se fonde sur un échange d'une devise contre une autre, sur la base d'un cours comptant fixé avec livraison réciproque à une date convenue.

A. Principes

Le change à terme permet de fixer aujourd'hui un cours de vente de devises pour une échéance future. L'exportateur, pour se couvrir contre le risque de change lié à la dépréciation éventuelle d'une devise, vend à terme à sa banque le montant des devises de sa créance. Il « bloque » ainsi de façon précise le montant en monnaie nationale qu'il recevra à l'échéance.

À l'export, l'entreprise craint une dépréciation de la devise étrangère dans laquelle elle a facturé. Elle souhaite bloquer un cours de change pour réaliser le paiement à échéance à un cours garanti.

Le calcul du cours à terme peut se faire selon la méthode des points ou selon la méthode directe du calcul du cours à terme.

Exemple

La société Fromex exporte du fromage en Europe, au Japon, aux EU et Canada. La dernière opération a été négociée dans les conditions suivantes :

Montant de la commande d'un client américain : 32 000 USD, échéance à **60 jours date de facturation** payables par virement Swift. Le 25 mars, la société Fromex a opté pour une couverture à terme. La banque lui propose un change à terme fixe dans les conditions financières suivantes :

Taux du Libor USD à 60 jours : 2,4925 % – **2,5000** %

Taux de l'Euribor à 60 jours : Euribor 2 mois est égal à **4,5000 %** – 4,5065 %

Cours de change 1 EUR = 1,5470 – **1,5490** USD

Quel est le cours à terme proposé par la banque ?

Les points de terme sont donnés par la formule suivante : $cs \times \frac{(taux2 - taux1) \times n/360}{1 + (taux1 \times n/360)}$ avec Cs cours de change, taux 1 (EURIBOR) et taux 2 (devise étrangère ici LIBOR).

Dans le cas présent, les points de terme s'élèvent à = $1{,}5490 \times \frac{(2{,}50\ \% - 4{,}50\ \%) \times 60/360}{1 + (4{,}50\ \% \times 60/360)} = -51$ points

Le cours à terme est donc égal à 1,5490 – 0,0051 = 1,5439 soit 1 EUR = 1,5439 USD à 60 jours. On dit que l'EUR est **en déport** par rapport au dollar. La banque s'engage à livrer des dollars à ce cours quel que soit le cours réel à échéance de 60 jours.

Dans le cas présent, le déport est favorable à l'exportateur. L'euro perd de la valeur donc le dollar s'apprécie dans le temps. La facturation en dollar est avantageuse pour l'exportateur. Par ailleurs, la stratégie de couverture à terme permet à l'exportateur de bloquer un cours de change de façon définitive.

À titre indicatif, il existe une formule de calcul du cours à terme plus précise.

$ct = cs \times \frac{1 \oplus (tdev \times n / 360)}{1 \oplus (teuro \times n / 360)} = 1{,}5490 \times \frac{1 \oplus (2{,}50\ \% \times 60 / 360)}{1 \oplus (4{,}50\ \% \times 60 / 360)} = 1{,}5439$ (on trouve un résultat identique à 4 décimales près).

L'exportation permet d'encaisser à 32 000/1,5439 = **20 726,73 EUR**. Pour mesurer l'intérêt de la couverture de change à terme, il suffit de prendre deux hypothèses de cours réels à l'échéance du règlement.

Si à l'échéance le cours réel était de 1 EUR = 1,64 USD, l'exportateur aurait encaissé 32 000/1,6400 = 19 512,20 EUR (hors commissions de change) soit 1 214,53 euros de moins. La couverture a terme lui a permis de ne pas perdre en cas de dépréciation du dollar.

Si à l'échéance le cours réel était de 1 EUR = 1,48 USD, l'exportateur aurait encaissé 32 000/1,4800 = 21 621,62 EUR (hors commissions de change) soit 894,89 euros de plus que la couverture à terme. Il a un manque à gagner mais il a bénéficié d'une couverture de change tout au long du contrat.

Il est assez fréquent que l'entreprise dispose directement des points de terme pour calculer le cours à terme. La banque indique à une date donnée, pour une devise et des échéances précises les points de terme comme le montre l'exemple ci après :

Une entreprise doit **facturer en USD** l'équivalent de **100 000 EUR** un client taiwanais, échéance dans 60 jours. **Afin de se prémunir du risque de change l'exportateur veut mettre en une couverture à terme**.

La banque communique les points de terme et le cours comptant actuel.

Cours comptant 1 EUR : 1,6064 – 1,6070 USD

Points de terme EUR contre USD

Échéance en jours	30	60	90	120
Déport	32	64	97	131

Le cours à terme est donné par Cours comptant + report ou – le déport. Dans le cas présent 1,6070 – 0,0064 = 1,6006. Les 100 000 EUR représentent 160 060 USD à 60 jours sur la base d'une couverture à terme.

Si l'exportateur devait faire une proposition indiquant marchandise expédiée en maritime dans 30 jours, payable à 60 jours date de B/L. Le cours à terme a retenir est celui de la date prévisionnelle de l'encaissement soit 90 jours date d'établissement de l'offre. La couverture à terme doit être mise en place que si l'opération commerciale est certaine.

Atouts et limites du change à terme

Avantages	Inconvénients
Le cours est garanti et connu dès la couverture. Cette technique ne nécessite aucun suivi administratif. Elle est souple d'utilisation (échéance sur mesure, couverture pour de nombreuses monnaies).	Cette technique est peu adaptée aux risques potentiels en raison du caractère irrévocable de l'engagement, même si l'exportateur peut proroger sa position. À l'export, le client étranger doit être ponctuel dans son règlement afin que ce dernier puisse permettre de rembourser la banque prêteuse. Il est prudent d'anticiper un délai supplémentaire sinon l'exportateur supportera des déports et reports jusqu'au dénouement de l'opération. Le cours garanti n'est pas négociable. Tant à l'export qu'à l'import, l'entreprise ne peut pas profiter d'une évolution favorable des cours de la devise sauf à utiliser le change à terme avec intéressement.

B. Change à terme et refinancement à l'export

L'exportateur recherche non seulement à couvrir son risque de change mais aussi à se refinancer. En effet, ayant accordé un crédit à son client, on parle de crédit fournisseur, l'exportateur souhaite obtenir de son banquier une facilité de trésorerie pour faire face à ses dépenses et à ses dettes en attendant l'échéance de sa créance export. Les banques peuvent proposer d'escompter la créance export. Certaines banques gardent le vocable de MCNE. Il s'agit d'une mobilisation de créance née sur l'étranger, d'autres parlent de Dailly Étranger. Lorsque la créance est en devises, l'escompte sera réalisé sur la base d'une valeur future établie à partir d'une couverture à terme (voir chapitre précédent).

3.2 Les avances en devises

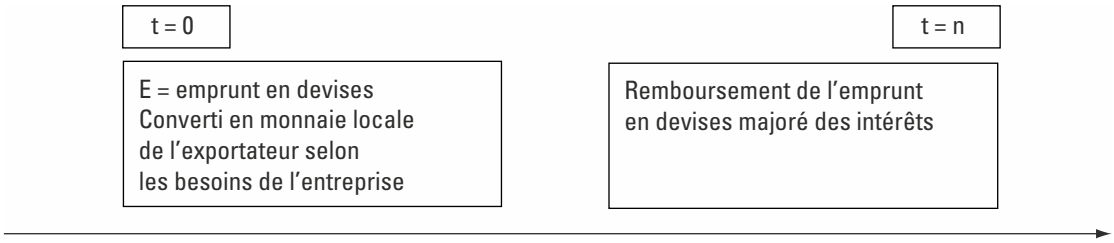
Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement et s'il convertit les devises obtenues en euros, il annule le risque de change. Généralement le prêt en devises est destiné à obtenir des euros et améliorer la trésorerie de l'entreprise.

À l'échéance du prêt, l'exportateur rembourse la banque du nominal de l'emprunt majoré des intérêts calculés sur la base du taux d'intérêt sur la devise (par exemple Libor, USD, 3 mois).

L'avance en devises sera d'autant plus intéressante que le taux d'intérêt de la devise concernée est proche voire inférieur au taux du crédit dans sa monnaie nationale.

Il existe deux possibilités :

– l'entreprise emprunte le montant exact de la créance export, elle devra à échéance rembourser le capital majoré des intérêts. Ces derniers pourraient être couverts par un achat à terme pour couvrir le risque de change sur les intérêts. Le capital emprunté est par ailleurs remboursé par le règlement du nominal de la facture par le client étranger ;
– l'autre solution consiste à emprunter un montant légèrement inférieur à la facture afin que le montant emprunté majoré des intérêts corresponde au règlement futur du client étranger. Cette solution a l'avantage de supprimer le risque de change sur les intérêts.



La décision de recourir aux avances en devises dépend de l'état de la trésorerie de l'entreprise et du différentiel de taux d'intérêt entre les financements en monnaie locale et ceux dans la devise étrangère.

Exemple

Une société vient de signer un contrat avec un client américain pour 156 000 USD payables à 90 jours. Elle veut se couvrir contre le risque de change pour 156 000 USD par une avance en devises auprès de la Société Générale.

L'exportateur choisit l'avance en devises avec intérêts précomptés.

Elle dispose des informations suivantes **:**

Cours comptant 1 EUR : 1,5590 – 1,5600

Taux d'intérêt USD : 3,80 %.

Taux d'intérêt EUR : 5 %.

La banque accorde un prêt d'un montant E pour trois mois tel que E + les intérêts sont égaux à 156 000 USD.

La somme à emprunter : E tel que E x (1 + t × 90/360) = 156 000 USD d'où E = 156 000 / (1 + (0,038/4)) = 154 531,94 **USD.** L'emprunt génère donc 1 468,05 USD d'intérêts en 3 mois.

L'exportateur perçoit la somme de 154 531,94 USD qui sont convertis en EUR au cours comptant (1,5600). L'exportateur obtient 99 058,93 EUR (hors commission de change).

À échéance de 90 jours, l'exportateur peut rembourser les 156 000 EUR (capital emprunté + intérêts) grâce au paiement de l'acheteur américain.

Atouts et limites de l'avance en devises

Avantages	Inconvénients
Technique très simple qui ne nécessite aucun suivi par l'entreprise. Possibilité d'obtenir une ADE pour des montants faibles ou importants en fonction des lignes de crédit négociées avec la Banque. Si le taux de l'euro-devise est inférieur au taux de l'euribor, l'ADE devient encore plus favorable. La gestion du risque de change peut se faire opération après opération.	L'échéance de la créance doit être connue, car celle du prêt sera souvent alignée sur cette dernière. Cependant en fonction de la solvabilité de l'entreprise, les lignes d'ADE peuvent être très réduites ou au contraire prorogées en fonction des besoins de l'exportateur. Cette technique n'est pas adaptée à la couverture du risque de change potentiel en période d'offre mais concerne les opérations certaines. L'exportateur ne pourra pas bénéficier d'une évolution favorable du cours de la devise entre l'ADE et le règlement du client étranger.

3.3 Les options de change

Les techniques précédentes sont bien adaptées à la couverture d'un risque de change certain, c'est-à-dire lorsque la réalisation de l'opération commerciale est sûre. Ce n'est pas toujours le cas. Ainsi l'opération est incertaine dans le cas des appels d'offres ou des ventes en devises « sur prix catalogue avec une validité de plusieurs mois ». Les techniques précédemment évoquées offrent peu de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise entre le moment de la facturation et le paiement. Les options de change répondent à deux objectifs :

– profiter d'une évolution favorable du marché des changes ;

– couvrir un risque de change certain ou incertain.

A. Définition

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (ou jusqu'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie.

Ainsi l'acheteur d'une option de vente de devises **acquiert le droit – et non l'obligation** – de vendre un certain montant de devises.

Par ailleurs, l'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert le droit – et non l'obligation – d'acheter un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), jusqu'à, ou à, une certaine échéance (appelée date d'exercice). Comme dans le cas d'une option de vente, cours et échéance sont fixés préalablement.

Le détenteur d'une option peut donc décider librement de l'exercer, c'est-à-dire d'acheter ou de vendre la devise au prix d'exercice. Il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui.

B. Déroulement de l'option

L'option de change permet donc à son détenteur de couvrir son risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise.

En contrepartie du service et des risques encourus par le vendeur de l'option (généralement un banquier), une prime, plus ou moins importante suivant les situations (devises, durées de couverture, cours garantis), est demandée à l'acheteur de l'option. Le risque de l'acheteur d'options est ainsi limité au montant de cette prime.

Le dénouement d'une option peut se faire selon trois voies :

– il y a abandon de l'option si l'acheteur d'option trouve avantage à acheter (ou à vendre) ses devises sur le marché des changes ;

– il y aura exercice de l'option dans le cas contraire ;

– enfin, il y a revente de l'option lorsque celle-ci a encore une valeur positive et que l'entreprise n'a pas réalisé son opération commerciale et n'a plus besoin de l'option.

Option européenne ou américaine

Option européenne et option américaine	Dans le cas d'une option européenne, l'exercice de l'option ne peut se faire qu'à l'échéance, tandis que dans le cas d'une option américaine, l'option peut être exercée pendant toute la durée de vie du contrat jusqu'à son échéance. Toute autre chose restant égale, la prime d'une option américaine sera plus élevée que la prime d'une option européenne.
Option d'achat ou option de vente	Pour un couple de devises fixé, il existe deux catégories d'options : – l'option d'achat (*call*) de cette devise, qui protège l'acheteur de l'option de l'appréciation de la devise dans laquelle il a été facturé. Elle correspond au besoin d'un importateur qui veut se protéger d'une hausse de la devise de facturation ; – l'importateur achète une option selon le libellé suivant : achat d'un *put* monnaie locale (ex EUR)/c*all* devise étrangère de facturation (ex USD), prix d'exercice, échéance et type (option européenne ou américaine). Un exportateur achète un call EUR/ put USD.

C. L'exercice de l'option

Un exportateur achète, quant à lui, une option de vente de devises pour se protéger contre une baisse de la devise dans laquelle il a facturé son client étranger. Si le cours a effectivement fortement baissé et est en deçà de celui du prix d'exercice de l'option, l'entreprise a intérêt à exercer celle-ci. À l'inverse, si le cours a fortement augmenté (donnant une variation supérieure au prix de l'option), l'entreprise a intérêt à abandonner l'option et à changer les devises sur le marché au comptant.

D. La fixation du prix d'exercice

Le choix du prix d'exercice est laissé à l'initiative de l'acheteur qui le propose au vendeur. Ce prix d'exercice ou « *strike price* » sera le cours auquel s'échangeront les devises en cas d'exercice de l'option.

Le prix d'exercice peut être **à la monnaie**, lorsqu'il est choisi égal au cours comptant (option américaine) ou au cours à terme en option européenne.

Le prix d'exercice est **dans la monnaie**, si le cours choisi est plus favorable pour l'acheteur d'option. Dans ce cas la prime devient de plus en plus élevée.

Le prix d'exercice est en **dehors de la monnaie**, si le cours choisi est moins favorable pour l'acheteur d'option. Dans ce cas la prime devient de plus en plus faible.

Avantages et inconvénients des options

Avantages	Inconvénients
Adaptée à la couverture des risques certains mais également et surtout aux risques incertains. En cas d'acceptation de l'offre, cette technique permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère Possibilité de revente de l'option dans le cas où le contrat n'est pas signé Pas d'impact bilanciel pour l'exportateur	Le coût de la prime parfois élevé Assez technique. Nécessite un suivi du trésorier Montant minimal de l'opération (au moins 100 000 USD) Ne constitue pas une source de financement

4. La gestion du risque de change par les techniques d'assurance

Les assureurs proposaient une panoplie de produits d'assurance pour couvrir le risque de change sur contrat de commerce courant et sur contrat de biens d'équipements légers ou lourds lié à des exportations. Actuellement, en France, il y a peu de possibilité de couvrir le risque change des exportations de commerce courant par des produits d'assurance.

Coface reste l'assureur majeur en termes de couverture du risque de change lié aux contrats export de biens d'équipement dont la durée de réalisation peut courir sur plusieurs années.

Depuis 2008, Atradius propose aussi de couvrir le risque change sur les contrats export.

Simples d'utilisation et adaptées aussi bien à des PME qu'à des grandes entreprises ; la plupart des polices sont délivrées pour le compte de l'État. On distingue les polices qui garantissent un cours et indemnisent uniquement en cas de perte, d'autres polices proposent un cours de référence avec participation aux bénéfices en cas d'évolution favorable de la devise étrangère.

4.1 L'offre Coface

A. Couverture en période de négociation

L'assurance change « négociation » et l'assurance change « négociation avec intéressement » sont des polices adaptées à la négociation des contrats et donc au risque de **change incertain**.

À l'initiative des pouvoirs publics, elles ont été mises en place pour couvrir le risque de change des exportateurs de grands contrats d'équipement.

Le principe ressemble à une couverture à terme, un cours de change de référence est garanti, il sera ensuite appliqué pour la période de remboursement de l'acheteur. Toutes les polices supposent le paiement d'une prime d'assurance qui se décompose en deux parties : une prime de mise en place et une prime de succès (dans le cas où l'entreprise emporte le contrat au terme de la négociation).

L'assurance change négociation ne permet pas la renégociation du cours garanti tandis que la version avec intéressement autorise l'exportateur à changer de cours de référence si l'évolution de la devise étrangère lui est favorable.

Pour son propre compte, Coface ne propose plus la police CIME (pour les exportateurs de flux dans 6 devises différentes.) Contre le paiement d'une prime, l'exportateur bénéficiait d'un cours de change sur une période donnée pour un montant de CA en devises négocié d'avance. Cette police prévoyait plusieurs niveaux d'intéressement en cas d'évolution favorable de la devise étrangère.

B. L'assurance change négociation par l'exemple

Exemple

Une société a répondu à un appel d'offres et se trouve engagée dans une offre pour 3,1 millions de dollars américains sur 12 mois, durée de la validité de l'offre. Le montant garanti de l'offre s'élève à USD 3 100 000 et Coface propose un cours garanti : EUR 1 = 1,55 USD, soit une contre valeur de 2 000 000 d'euros.

Cas 1 : version Change Négociation

Hypothèse 1 : Cours de liquidation à l'échéance de paiement 1 EUR = 1,64 USD	**Hypothèse 2** : Cours de liquidation à l'échéance de paiement : 1 EUR = 1,49 USD
Perte indemnisée par Coface EUR 109 756	Gain de change reversé à Coface EUR 80 536

Prime totale 2 500 EUR environ selon le barème de l'assureur.

Cas 2 : version Change Négociation avec intéressement à 50 %.

La devise s'est appréciée contre l'euro pendant la période de négociation. L'entreprise exportatrice a opté à la signature du contrat d'assurance change pour un intéressement de 50 %. En cas d'évolution favorable, l'exportateur profitera de 50 % du gain de change mais ne supportera aucune perte.

Chapitre

15

La gestion du risque de change sur les importations et leur financement

Les importateurs n'ont pas toujours la possibilité d'exiger de leurs fournisseurs une facturation dans leur devise. Soit la marchandise concernée se négocie traditionnellement en USD, soit le fournisseur bénéficie d'un rapport de force qui lui permet d'imposer la devise du contrat.

Dans le cas d'une facturation en devises étrangères, l'importateur se trouve en risque de change. En effet, lors du paiement effectif, si la devise étrangère s'est appréciée, le décaissement sera plus élevé qu'initialement prévu. Quels sont les outils disponibles pour couvrir le risque de change import ?

Comme dans le cas de l'export, l'importateur peut être en risque de change certain (commande ferme) ou en risque incertain (demande de devis, lancement d'appel d'offres, achat sur catalogue de prix…).

1. La gestion du risque de change à l'import *220*

2. Le financement des importations *223*

1. La gestion du risque de change à l'import

1.1 Sensibilisation au risque de change à l'import

Une entreprise importatrice passe auprès de son fournisseur américain une commande de gros matériels de chantier type Caterpillar pour 1 580 000 USD. La commande est passée début mars 2008 au moment où le dollar américain cote 1 EUR = 1,58 USD. Aucun acompte n'est exigé du fournisseur.

Sur la base du cours comptant cette importation a un coût d'achat de 1,58 million/1,58 soit 1 million d'euros.

Le délai d'expédition est de 9 mois (période nécessaire à la mise en production) et les conditions de paiement prévoient 3 mois date d'expédition.

En supposant que le matériel soit expédié au bout de neuf mois, le paiement devra être réalisé dans un an de la date de la commande. Personne ne peut donner un an à l'avance le cours de change en vigueur en mars 2009.

Prenons les hypothèses suivantes :

À la date du paiement, l'importateur constate que le cours de change est :

Cas 1 : 1 EUR = 1,6590 USD

Cas 2 : 1 EUR = 1,4220 USD

Selon les hypothèses ci-dessus, quel est le coût définitif de cette acquisition et quel est l'impact pour l'importateur.

Hypothèses	Cas 1 : 1 EUR = 1,4220 USD	Cas 2 : 1 EUR = 1,6590 USD
Prix d'achat valorisé au cours à échéance	1 111 111,11 EUR	952 380,95 EUR
Prix d'achat valorisé au cours à la date de la passation de la commande	1 000 000 EUR	1 000 000 EUR
Gain ou perte de change	Perte 111 111,11 EUR	Gain 47 619,05 EUR
Évolution de l'euro	Si l'euro se déprécie, le coût d'importation en euros augmente. C'est défavorable à l'importateur	Si l'euro s'apprécie, le coût d'importation en euros diminue. C'est favorable à l'importateur

1.2 Les solutions internes de couverture

L'importateur peut résoudre le risque de change en utilisant plusieurs mécanismes. Cependant sa marge de manœuvre peut être limitée par le jeu de la concurrence par les prix ou par le rapport de force entre lui et ses clients. À titre indicatif, voici quelques solutions :

– introduction d'un cours de référence avec indexation dans le contrat ;

– revente des produits importés en tenant compte des cours de change effectifs, cependant l'importateur risque de perdre de la compétitivité ;

– ouverture d'un compte en devises pour régler les importations en supposant qu'il reçoit par ailleurs des devises étrangères suite à ses exportations ;

– utilisation des techniques de *netting* (compensation multilatérale des créances et des dettes lorsque l'acheteur appartient un groupe avec de nombreuses filiales à l'étranger…

1.3 Les techniques bancaires de couverture

Les banques proposent un éventail de produits assez large qui offrent des avantages et des inconvénients : couverture à terme, avance en devise et option de change.

A. L'achat à terme

Type de couverture	Commentaires
Achat à terme de devises étrangères	Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère.

Exemple

La société Salvin importe du vin du nouveau monde, qu'elle distribue en France auprès de cavistes et de façon irrégulière auprès de grandes surfaces. La dernière opération a été négociée dans les conditions suivantes :

Montant de la commande : 300 000 USD, échéance à **90 jours date de facturation** payables par virement swift. Le 20 mars, la société SALVIN a opté par une couverture à terme. La banque lui propose un change à terme fixe dans les conditions financières suivantes :

Taux de l'Euribor à 90 jours : Euribor 3 mois est égal à 4,4 462 % – **4, 5000 %** au 20/03

Taux du Libor USD à 90 jours : **2,6000 %** – 2,6625 % le 20/03

Cours de change 1 EUR = **1,5500** – 1,5530 USD

Quel est le cours à terme proposé par la banque ?

Les points de terme sont donnés par la formule suivante : $cs \times \frac{(taux2 - taux1) \times n/360}{1 + (taux1 \times n/360)}$ avec Cs cours de change, taux 1 (Euribor) et taux 2 (devise étrangère ici Libor).

Dans le cas présent, les points de terme s'élèvent à = $1{,}55 \times \frac{(2{,}60\ \% - 4{,}50\ \%) \times 90/360}{1 + (4{,}50\ \% \times 90/360)} = -73$ points.

Le cours à terme est donc égal à 1,5500 – 0,0073 = 1,5427 soit 1 EUR = 1,5427 USD à 90 jours. On dit que l'EUR est **en déport** par rapport au dollar. La banque s'engage à livrer des dollars à ce cours quel que soit le cours réel à échéance de 90 jours.

Dans le cas présent, le déport est défavorable pour l'importateur. L'euro perd de la valeur donc le dollar s'apprécie dans le temps. La facturation en dollar est pénalisante pour l'acheteur. Cependant la stratégie de couverture à terme permet à l'importateur de bloquer un cours de change de façon définitive.

À titre indicatif, il existe une formule de calcul du cours à terme plus précise

$ct = cs \times \frac{1 + (tdev \times n / 360)}{1 + (teuro \times n / 360)} = 1{,}55 \times \frac{1 + (2{,}60\ \% \times 90 / 360)}{1 + (4{,}50\ \% \times 90 / 360)} = 1{,}5427$ (on trouve un résultat identique à 4 décimales près).

L'importation revient donc à 300 000/1,5427 = **194 464,25 EUR** hors commission de change. Pour mesurer l'intérêt de la couverture de change à terme, il suffit de prendre deux hypothèses de cours réels à l'échéance du règlement.

Si à l'échéance le cours réel était de 1 EUR = 1,64 USD, l'importateur aurait décaissé 300 000/1,6400 = 182 926,83 EUR (hors commissions de change) soit 11 537,42 euros de moins. Il n'a pas pu profiter de la baisse du dollar.

Si à l'échéance le cours réel était de 1 EUR = 1,48 USD, l'importateur aurait décaissé 300 000/1,4800 = 202 702,70 EUR (hors commissions de change) soit 8 238,45 euros de plus. Il a été bien inspiré de prendre la couverture à terme.

Cette technique présente des avantages et des inconvénients :

Avantages	Inconvénients
Couverture du risque de change simple à mettre en place Pas de primes à payer mais uniquement une commission de mise en place Instrument flexible : montant, devises et échéance peuvent être négociés avec la banque	Manque à gagner en cas d'évolution favorable de la devise étrangère (c'est-à-dire appréciation de l'euro contre la devise étrangère).

B. L'avance en devises à l'import

Avance en devises à l'import	Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier préteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

Cette technique nécessite tout d'abord que l'importateur ait négocié avec sa banque une ligne de crédit en devises ; il s'agit pour le banquier d'un « crédit en blanc » au même titre qu'un découvert bancaire.

Généralement, l'avance en devises à l'import est mise en place dans les cas suivants :

– le paiement comptant permet de bénéficier d'un escompte commercial ;
– le paiement comptant motive le fournisseur étranger à livrer dans des délais plus courts en rendant la commande prioritaire ;
– le paiement comptant est exigé par le fournisseur or l'importateur ne dispose pas des fonds immédiatement et souhaite financer son besoin en fonds de roulement.

Cependant à l'échéance du prêt, l'importateur doit rembourser le prêt en devises majoré des intérêts. Soit, celui-ci ne dispose pas de rentrée en devises étrangères et une couverture de change pourrait être mise en place (couverture à terme voire option de change) soit il dispose d'un compte en devises et reçoit régulièrement des devises étrangères suite à ses exportations. Dans ce dernier cas, la couverture n'est pas absolument nécessaire en fonction du calendrier des recettes en devises.

Exemple

La société Lundis importe des meubles pour enfants, moyen et haut de gamme, fabriqués en Chine auprès de plusieurs fournisseurs dans la région de Wuhan. Une grande partie des achats est vendue en France cependant 25 % des meubles sont exportés vers le Golfe Persique.

La dernière opération a été conclue dans les conditions suivantes : 310 000 USD payables à 60 jours date de B/L par virement Swift sous couvert d'une lettre de crédit stand-by notifiée auprès de la BOC (Bank of China).

En cas de paiement anticipé à l'expédition, les fournisseurs accordent une remise de 9 000 USD et dispensent leur client français de mettre en place une garantie de paiement.

Le 20 février, sachant que l'entreprise prévoit de recevoir des recettes en dollars (91 000 USD) à 60 jours, elle sollicite sa banque pour une ADI de 301 000 USD pour 60 jours et pour une couverture à terme à hauteur de 210 000 USD pour la même échéance.

Le 20/02, les conditions financières fournies par la banque sont les suivantes :

Taux de l'Euribor à 90 jours : 4,4625 % – **4,500 %**

Taux du Libor USD à 90 jours : **2,6000 %** – 2,6625 %. La banque propose une ADI au taux de **2,70 %**

Cours de change 1 EUR = 1,5500 – 1,5525 USD

L'importateur est confronté à la gestion de deux opérations : une ADI et un achat à terme

Emprunt de 301 000 USD pendant 60 jours au taux de 2,70 % soit un montant à rembourser de 301 000 USD + 301 000 × 2,70 % × 60/360 = 302 354,50 USD

91 000 USD sont prélevés du compte en devises et le solde (211 354,50 USD) a été couvert par un achat à terme au taux de : 1,5451 (voir ci-après)

$$= 1{,}55 \times \frac{1 \oplus 2{,}60\ \% \times 60/360}{1 \oplus 4{,}50\ \% \times 60/360} = 1{,}5451$$

On peut utiliser la méthode du calcul des points (méthode approximative)

$cs \times \dfrac{(taux2 - taux1) \times n/360}{1 + (taux1 \times n/360)}$ avec Cs cours de change, taux 1 (Euribor) et taux 2 (devise étrangère ici Libor)

Dans le cas présent, les points de terme s'élèvent à :

$= 1{,}55 \times \dfrac{(2{,}60\ \% - 4{,}50\ \%) \times 60/360}{1 + (4{,}50\ \% \times 60/360)} = -0{,}0049 = -49$ points d'où un cours à terme de 1,5500 – 0,0049 = 1,5451 **(on trouve un résultat identique à 4 décimales près)**

Ainsi l'importation sera financée par prélèvement de **91 000 USD** sur le compte en devises et un achat à terme de 211 354,50 USD au cours de 1 EUR= 1,5451 USD soit un débit en compte en euros de 202 354,50 / 1,5451 = **136 790,17 EUR** hors commissions de change.

C. L'option de change à l'import

L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option. Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée. Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

2. Le financement des importations

L'importateur dispose d'une panoplie de financement : le crédit fournisseur, les lignes de crédit accordées par les banques ou l'affacturage import, encore peu pratiqué en France mais déjà bien développé en Europe ou aux États-Unis.

2.1 Le crédit obtenu des fournisseurs

La première source de financement est constituée par le crédit fournisseur ; il se matérialise par le délai de paiement accordé. Que le paiement soit par simple virement Swift ou par une des techniques documentaires, la marchandise part de chez le fournisseur et ne sera réglée qu'à son arrivée voire quelques semaines ou quelques mois plus tard après avoir été revendue et parfois payée par l'acheteur final.

Le fournisseur étranger aura indiqué sur sa facture : payable à 30 ou 60, 90 jours date de facture, date de document de transport ou toute autre variante…

Dans le cadre de la remise documentaire, il s'agirait d'une remise documentaire par acceptation avec une traite tirée sur l'importateur (avalisée ou non) indiquant une échéance de x jours date de facture ou de document de transport.

Dans le cadre d'un crédit documentaire, plusieurs solutions sont envisageables : Le crédit documentaire peut être réalisable :

– par paiement différé ;
– par acceptation d'une traite à échéance ;
– par négociation d'une traite à échéance.

2.2 Les facilités obtenues auprès des banques

A. Les lignes de crédits : ligne de concours, crédit de campagne

Si le fournisseur n'a pas souhaité accorder du délai de paiement, c'est l'acheteur qui se retrouve en première ligne pour négocier des lignes de trésorerie auprès de sa banque.

Elles peuvent prendre la forme de crédit « en blanc », c'est du risque total pour la banque. L'attribution de ses lignes peut donner lieu à une négociation sur les garanties que l'importateur peut apporter au banquier pour « atténuer » son risque. On pense à la caution personnelle, le gage de marchandise (conféré à des sociétés telles qu'Eurogage…), le nantissement de titre, la cession Dailly…

Dans le cadre d'une remise documentaire payable à vue, le banquier règle le fournisseur étranger mais accorde un délai de règlement à son client, l'importateur. On pourrait parler de crédit de campagne.

Si l'importation est payée au travers d'un crédit documentaire réalisable par paiement à vue ou par négociation d'une traite à vue (très courant avec les fournisseurs asiatiques), la banque règle la banque réalisatrice ou le bénéficiaire (le fournisseur) mais ne sera remboursée qu'ultérieurement. Dans ce dernier cas, la banque prend un risque sur l'importateur, dans la continuité du crédit documentaire. Cependant pour le banquier cette technique est rassurante car il sait ce qu'il finance. Il a pu s'entourer de précautions quant aux documents exigés, preuve de la réalité de l'opération commerciale et de la conformité de la marchandise au moins sur le plan documentaire.

B. L'avance en devises à l'import

Cette technique a déjà été évoquée dans la section précédente. Elle permet de gérer le risque de change et d'apporter une solution de financement.

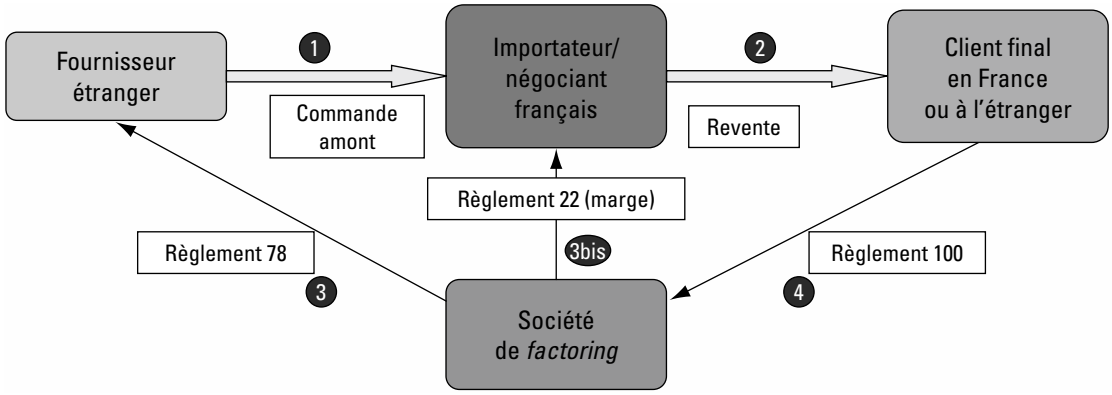
L'ADI est un prêt en devises assimilables à une ligne de crédit. C'est pour cette raison que l'importateur doit négocier avec son conseiller commercial entreprise (CCE), une ligne d'ADI. Si le montant sort de la délégation du CCE ou du directeur d'agence, la demande de ligne devra être soumise devant le comité de crédit qui se prononcera en fonction de la solvabilité de l'entreprise et des garanties qu'elle pourra apporter.

C. L'affacturage à l'import

Lorsque l'importateur est un négociant, c'est-à-dire qu'il achète pour revendre, l'**affacturage import** offre une solution innovante de financement. En effet, ce dernier peut financer ses achats en France ou l'étranger **sans utiliser de concours bancaires et sans mobiliser de lignes de financement bancaires**.

Il est possible de centraliser auprès d'un seul prestataire les opérations de financement, de logistique et de distribution. Le principe est simple : l'importateur organise ses achats. Il prévoit les coûts de ses importations. Quel que soit l'incoterm utilisé, il peut, s'il le souhaite, sous-traiter la logistique import voire la logistique de réexpédition vers l'acheteur final. Certaines sociétés d'affacturage offrent une gamme complète de services : financement, logistique, dédouanement…

Schéma simplifié de l'affacturage import



Exemple

La société Rick Moto, importateur français, importe des motos de Chine et les distribue en France, en Italie et au Benelux. Après une période de démarrage où les banquiers ont accompagné l'entreprise, ceux-ci ont pris peur suite au scandale des quads chinois, non homologués, et présentant de multiples défauts de sécurité ou de qualité. Les banquiers ont refusé d'ouvrir des lignes de crédit documentaire au-delà de 1 million d'euros cumulés en raison, entre autre, de l'insuffisance de capitaux propres. Après avoir cherché des solutions, Rick Moto a fini par découvrir l'affacturage import.

Voici les différentes étapes réalisées par la société d'affacturage :

Étape 1 : l'importateur enregistre la commande ferme auprès de son client. Il s'agit du client final de la marchandise.

Étape 2 : l'importateur remet à la société d'affacturage un exemplaire de la commande en indiquant les coordonnées du fournisseur en France ou à l'étranger qui pourra répondre à la commande.

Étape 3 : la société d'affacturage passe un contrat d'achat avec le fournisseur et achète la marchandise ou laisse le négociant passer sa commande.

Étape 4 : la société d'affacturage enlève et achemine la marchandise après avoir effectué les contrôles de qualité et de conformité ou délègue cette étape à l'importateur-négociant.

Étape 5 : la société d'affacturage assure la marchandise en transit.

Étape 6 : la société d'affacturage entrepose et gère le stock de marchandise. Elle peut, sur demande, effectuer le reconditionnement de la marchandise.

Étape 7 (*) : La société d'affacturage livre la marchandise au client final conformément aux termes commerciaux de la commande.

Étape 8 : La société d'affacturage facture le client final selon les échéances négociées au moment de la prise de commande par l'importateur.

Étape 9 : La société d'affacturage encaisse le paiement du client final à l'échéance.

Etape 10 : La société d'affacturage rétrocède la marge bénéficiaire au négociant (importateur, distributeur).

(*) Possibilité de faire une variante au niveau de l'étape 7 : Avec livraison directement à l'entreprise importatrice, le distributeur ou l'agent.

Dans ce cas, les étapes sont les suivantes :

Étape 7 (*) La société d'affacturage livre la marchandise directement à l'entreprise importatrice (distributeur ou agent).

Étape 8 : La société d'affacturage facture l'entreprise importatrice (distributeur ou agent), selon les échéances négociées au moment de la prise de commande.

Étape 9 : La société d'affacturage encaisse le paiement de l'entreprise importatrice (distributeur ou agent) à l'échéance.

D'après www.affactassur.com

Chapitre

16

Les cautionnements et garanties de marché à l'export

Si le vendeur cherche à éradiquer le risque de non-paiement par la mise en place de technique bancaire ou d'assurance-crédit, l'acheteur recherche à préserver ses droits et à contraindre son fournisseur à honorer ses engagements et obligations contractuelles qui résultent du contrat commercial. L'acheteur étranger souhaite contracter avec un partenaire fiable financièrement et techniquement (risque de défaillance) et obtenir la livraison du bien ou du service commandé dans les strictes conditions du contrat commercial (risque de non-conformité, de non-achèvement et de non-respect des obligations contractuelles). L'acheteur est conduit à verser des fonds à titre d'acompte soit à l'entrée en vigueur du contrat soit au cours de son exécution. Or en contrepartie des sommes versées, l'acheteur ne bénéficie d'aucune garantie quant à la bonne exécution du contrat. Si les recours juridiques devant les tribunaux ou l'arbitrage sont toujours possibles, il s'agit de procédures fastidieuses, très longues et coûteuses. Au fil du temps, l'acheteur a recherché la possibilité de récupérer les fonds déjà débloqués et éventuellement d'obtenir des indemnités compensatoires en cas de non-respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles.

1. Évolution des engagements par signature *228*

2. Les cautionnements et garanties par l'exemple *236*

1. Évolution des engagements par signature

1.1 Rappel historique : des sûretés réelles aux sûretés personnelles

Historiquement la sécurisation de l'acheteur a été fondée sur le blocage de fonds (dépôt d'espèces ou de titres) en sa faveur. Afin de se garantir la solidité financière de son fournisseur et surtout de couvrir le risque de défaillance technique, financière ou économique de ce dernier, l'acheteur étranger exigeait le dépôt d'espèces ou de titres à son profit ou le droit de retenir un certain pourcentage du contrat sur les versements restant à effectuer à titre de garantie Cette solution était très avantageuse pour l'acheteur qui disposait de toute liberté pour s'approprier les sommes en garantie ou pour ne pas payer l'intégralité du prix du contrat sous différents motifs (retard dans l'exécution, non-conformité, abandon du chantier pour des motifs politiques…).

Pour le vendeur, cette **sûreté réelle** engendrait une immobilisation de fonds qui pesait lourdement sur sa trésorerie et générait un coût qui entamait son bénéfice et limitait le développement de nouvelles affaires à l'exportation. En effet, chaque nouvelle opération export supposait la constitution d'un nouveau dépôt d'espèces. Force est de conclure que les inconvénients rédhibitoires des sûretés réelles ont rendu leur utilisation de moins en moins fréquente au profit d'autres moyens juridiques moins contraignants pour la trésorerie de l'exportateur tout en constituant une trésorerie immédiate si nécessaire pour l'acheteur. Il s'agit des sûretés personnelles.

Les **sûretés personnelles** sont des engagements écrits d'un tiers (une banque le plus souvent) d'indemniser un créancier ou un bénéficiaire en cas de défaillance du vendeur. L'engagement est donné par un établissement financier, le plus souvent, dont la réputation internationale et la signature ne souffrent d'aucun grief.

L'acheteur dispose ainsi d'un moyen juridique d'obtenir l'exécution d'une obligation et d'un droit de créance sur le tiers (garant) tandis que le vendeur n'a pas à décaisser des fonds ce qui allège son besoin de trésorerie et peut même anticiper des recettes (acomptes en cours d'exécution du contrat).

L'engagement pris par le tiers atteste de la confiance que ce dernier accorde à l'exportateur. C'est un élément rassurant pour l'acheteur. Les sûretés personnelles peuvent revêtir deux formes : les cautionnements et les garanties autonomes à première demande. Ce type d'engagement écrit est qualifié d'engagement par signature au même titre que les crédits documentaires et les lettres de crédit stand-by. Pour les banquiers, ces engagements s'apparentent à des crédits dans la mesure où même s'il n'y a pas de déblocage immédiat de fonds, la mise en jeu éventuelle de la caution ou de la garantie conduirait immanquablement à un versement effectif des fonds au bénéficiaire. C'est pour cette raison que la délivrance des cautionnements ou des garanties par le banquier repose sur une analyse préalable du risque et entre autre du risque de crédit sur le donneur d'ordre, c'est-à-dire de l'exportateur, qui demande la mise en place de la caution ou de la garantie. Compte tenu des avantages des sûretés personnelles par rapport aux sûretés réelles, il est normal que les opérateurs du commerce international ont favorisé les premières au détriment des secondes.

Certaines administrations douanières étrangères continuent d'exiger le dépôt d'espèces (cash deposit) dans le cadre de régime économique d'admission temporaire où des droits de douane réduits voire nuls sont appliqués sous certaines conditions.

Aujourd'hui l'essentiel des sûretés personnelles prend la forme de garanties à première demande au détriment des cautionnements. Si les années 1960 à 1980 correspondent à un commerce international dominé par les vendeurs (exportateurs des pays développés), avec les crises successives pétrolières et leurs conséquences économiques, les acheteurs ont réussi à inverser les rapports de force et l'on considère unanimement que le commerce international actuel est dominé par les acheteurs qui n'hésitent plus à exiger le maximum et entre autre en matière de sécurisation de leurs achats. Ceci explique que les cautionnements à l'international aient connu une heure de gloire éphémère dans les relations de commerce international au profit des **garanties à première demande** plus protectrices des intérêts de l'acheteur et plus contraignantes que les cautionnements pour le vendeur.

Il est très fréquent pour des non-initiés d'utiliser de façon indifférente les termes cautionnements et garantie. Il s'agit d'une confusion grave car la nature respectivement de chacun de ses engagements est fort différente tant sur l'étendue des obligations du tiers que sur le cadre juridique qui les régit. Même si plus de 80% des sûretés personnelles dans le cadre des opérations de commerce international ont la forme de garantie, il semble indispensable de traiter des cautionnements internationaux qui demeurent d'actualité sur certaines opérations.

On distingue plusieurs circonstances qui motivent la mise en place de sûretés au profit de l'acheteur. Ces garanties se situent soit durant la période de soumission soit après la signature du contrat.

1.2 Les garanties au fil du contrat

A. Durant la période de soumission

a. Les modalités

Durant la période de soumission le soumissionnaire tient à s'assurer du sérieux de l'offre et à écarter les candidats ne disposant pas d'une solvabilité importante. La **caution ou la garantie de soumission** est exigée par l'acheteur dans le cadre d'un appel d'offres ou d'une adjudication. Afin de disposer de plusieurs offres concurrentielles, il est fréquent que les acheteurs étrangers recourent à la procédure de l'appel d'offres. Lorsqu'il s'agit d'acheteurs publics, le code des marchés publics imposent cette procédure dès que le marché dépasse un certain montant. Après parution de différentes annonces dans les journaux spécialisés, les soumissionnaires peuvent obtenir le cahier des charges qui précise l'objet de l'appel d'offres et les caractéristiques techniques, juridiques… et les modalités pratiques de soumission. Chaque entreprise participante devra remettre sous pli cacheté une offre accompagnée d'une caution ou garantie de soumission avant une date limite indiquée dans la publicité de l'appel d'offres et dans le cahier des charges. Cette garantie de soumission aura une validité de 3 à 6 mois majorée d'un délai de courrier (30 jours). Son montant varie de 2 à 5 % du montant de l'offre.

b. Quel est le rôle de la garantie de soumission ?

Elle permet de mesurer le crédit financier qu'une banque (garante) est prête à accorder à l'entreprise soumissionnaire. Il s'agit d'un indice positif pour l'entreprise adjudicatrice (acheteur qui organise l'appel d'offres) qui mesure le sérieux du participant.

Grâce à cette garantie, le bénéficiaire, généralement l'acheteur, obtiendra le versement d'une indemnité dans un des cas suivants :

– le soumissionnaire retire son offre alors que celle-ci est toujours valide.
– le soumissionnaire est désigné adjudicataire et refuse de contracter ou n'est pas capable de fournir la garantie de bonne fin à la signature du contrat.

Avant la mise en place d'une garantie de soumission ou parallèlement, les banques sont conduites à rédiger deux types de lettre d'engagement : soit une **promesse de fournir une garantie de soumission** si le fournisseur est présélectionné pour soumissionner (certains marchés donnent lieu à une **présélection puis à un appel d'offres restreint**), soit une **promesse de fournir une garantie de bonne fin** si le fournisseur est désigné adjudicataire.

Les engagements décrits sont **des garanties précontractuelles** car lors de leur mise en place, le contrat n'a pas été signé.

B. À la signature ou à l'entrée en vigueur du contrat commercial

a. Les modalités

Le contrat est signé, les garanties suivantes correspondent à **des garanties de marché**.

Durant la période de fabrication (qui correspond aussi à une période de préfinancement), l'entrée en vigueur du contrat est souvent subordonnée à la réception d'un acompte par le vendeur. Le montant de l'acompte est souvent au moins égal à 15 % du contrat conformément aux directives

du Consensus de l'OCDE qui fixent des règles communes aux pays membres en matière de financement export à moyen et long terme. L'acheteur ou le bailleur de fonds peuvent craindre que la somme versée ne soit pas affectée aux fournitures et travaux et que l'exécution des travaux commandés ne soit pas achevée pour des raisons qui ne lui sont pas imputables. C'est pour cette raison que l'acheteur sollicite un **cautionnement ou une garantie de restitution d'acomptes** pour chaque acompte versé au cours de la fabrication. Mis à part le premier acompte à la signature du contrat, les acomptes suivants résultent souvent de déblocage de fonds.

b. Quel est le rôle de la garantie de restitution d'acomptes ?

Elle permet de protéger l'acheteur d'une mauvaise utilisation des fonds versés et **garantit le remboursement** total ou partiel des acomptes versés dans le cas où l'exportateur ne réaliserait pas des obligations.

La garantie de restitution d'acompte entre en vigueur à la réception de l'acompte. Elle a souvent une date de validité alignée sur celle de la garantie de bonne fin (date prévisionnelle d'achèvement des travaux et de rédaction du procès-verbal de réception provisoire) et son montant représente 100 % des acomptes versés par l'acheteur. Cependant, il est possible que le texte de la garantie incorpore une clause de réduction automatique après chaque livraison (facture + documents de transport) ou après chaque stade de fabrication (attesté par un certificat d'achèvement).

Parallèlement, l'acheteur veut être bénéficiaire d'une sûreté qui lui assure la qualité et à la performance des biens et des travaux commandés. Le **cautionnement ou garantie de bonne exécution** ou **de bonne fin** répond à cette exigence. Elle est toujours exigée par l'acheteur. Son montant s'élève souvent à 10 % du montant du contrat et il n'est pas réductible. Cette garantie prend le relais de la garantie de soumission ; elle est requise dès la signature du contrat pour une durée qui couvre la période de fabrication (jusqu'à la réception provisoire) et plus rarement la période de garantie technique jusqu'à la réception définitive. Dans ce dernier cas, la garantie de maintenance ou de dispense de retenue de garantie n'est plus nécessaire.

c. Quel est le rôle de la garantie de bonne fin ?

Elle vise à indemniser l'acheteur dans le cas où l'exportateur ne remplit pas l'intégralité des obligations contractuelles (quantité, qualité, délai d'achèvement et de livraison…). À la fin de la période de fabrication, un procès verbal de **réception provisoire** établi de façon contradictoire vient attester de la réalisation du contrat.

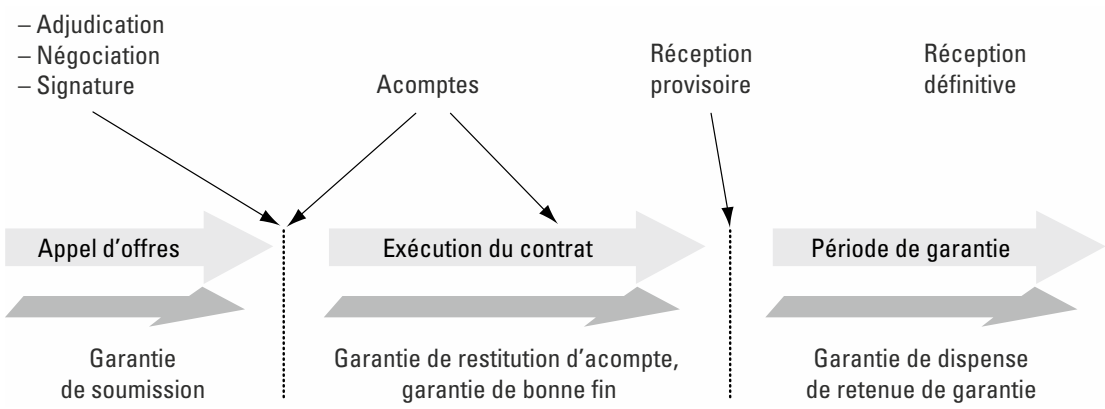
Le matériel livré ou l'installation mise en route, l'acheteur bénéficie d'une garantie de 12 ou 24 mois sur le matériel acheté. Afin de se prémunir du risque de non-exécution de l'obligation de réparer dans le cadre du service après vente, l'acheteur exige que la caution ou garantie de bonne exécution soit relayée par une **caution ou une garantie de maintenance** appelée aussi **garantie de retenue de garantie**. Au terme de la période de garantie, **un procès-verbal de réception définitive** constate que le matériel est en bon état de fonctionnement, la garantie de maintenance n'a plus lieu d'être.

Dans le cadre d'opération d'exportation avec réalisation de prestations locales nécessitant parfois l'importation temporaire de moyens de production, l'exportateur est conduit à demander la mise en place de cautionnements ou de garanties au profit de tiers.

On pense en premier lieu aux **cautions douanières** qui évitent le versement d'un dépôt de garantie représentant un pourcentage plus ou moins important des droits de douane normalement exigibles à l'étranger dans le cas d'une importation définitive. En effet l'administration douanière locale n'est pas certaine que le matériel importé temporairement va ressortir, elle craint que le matériel reste localement sans supporter les droits d'importation. Elle exige en conséquence une caution ou garantir couvrant une fraction des droits au lieu d'imposer le séquestre de fonds. Cette dernière solution (cash deposit) est parfois la seule possible (Ghana par exemple).

L'exécution du contrat nécessite souvent l'ouverture d'un compte bancaire local pour faire face aux dépenses de l'établissement temporaire, par exemple. La banque locale n'accordera des facilités de caisse et parfois subordonnera l'ouverture du compte à la présentation de la caution ou de la garantie d'une banque française de premier rang. Il s'agit de la **caution ou garantie de découvert local**.

Enfin, dans le cadre de certaines opérations par voie maritime, le bénéficiaire de la marchandise peut souhaiter retirer la marchandise alors qu'il ne possède pas encore le connaissement maritime qui représente un titre de propriété sur la marchandise. Faute de présenter **une garantie pour absence de connaissement**, plus connue sous le terme de « ***letter of indemnity*** », la compagnie maritime ne se dessaisira pas de la marchandise dont elle a la responsabilité.



C. Synthèse des caractéristiques des principales garanties de marché

Caractéristiques des cautionnements et garanties internationales dans le cadre d'opérations commerciales export

En anglais	***Bid bond or tender bond or tender guarantee***	***Performance guarantee or good execution guarantee***	***Down payment guarantee***	***Retention money guarantee***	***Guarantee for temporary admission***	***Guarantee for overdraft facilities***	***Letter of indemnity (LOI)***
Types de garanties	De soumission	De bonne fin ou de bonne exécution	De restitution d'acomptes	De dispense de retenue de garantie ou de maintenance	De paiement des droits de douane	De découvert local	Pour absence de connaissement maritime
Étape contractuelle	Dépôt d'une offre dans le cadre d'un appel d'offres	Signature du contrat et entrée en vigueur jusqu'à la mise en route ou la livraison	Réception des acomptes de l'acheteur	Suite à la réception provisoire pendant toute la période de garantie contractuelle (12 à 24 mois)	Introduction à l'étranger de matériel en admission temporaire	Ouverture d'un compte local pour assurer les encaissements et les décaissements liés au chantier	Réception de la marchandise ou du matériel par le destinataire alors qu'il n'a pas en sa possession le connaissement maritime
Objet de l'engagement	Paiement d'une indemnité au bénéficiaire si le soumissionnaire est incapable ou ne souhaite pas assumer son offre alors qu'il est l'entreprise adjudicataire	Paiement d'une indemnité en cas de mauvais fonctionnement ou de mauvaise exécution du contrat	Remboursement des acomptes reçus si l'exportateur n'a pas exécuté son contrat	Indemnisation en cours de période de garantie si le vendeur n'honore pas ses obligations de service après-vente	Paiement des droits à l'administration douanière locale si le matériel ne sort pas du pays au terme de l'autorisation d'admission temporaire	Fermeture du compte local	Présentation du connaissement original

Caractéristiques des cautionnements et garanties internationales dans le cadre d'opérations commerciales export

En anglais	*Bid bond or tender bond or tender guarantee*	*Performance guarantee or good execution guarantee*	*Down payment guarantee*	*Retention money guarantee*	*Guarantee for temporary admission*	*Guarantee for overdraft facilities*	*Letter of indemnity (LOI)*
Montant	2 à 5 % du prix d'offre	5 à 10 % du contrat définitif	100 % des acomptes avec des possibilités de réduction en fonction du degré d'achèvement des travaux	5 à 10 % du contrat définitif	Variable selon le montant des droits normalement dus	Variable selon le montant du découvert autorisé par la banque locale	100 % de la valeur du contrat
Validité	Soumissionnaire retenu : signature du contrat majoré du délai nécessaire à la mise en place des autres garanties (de bonne fin et de restitution d'acomptes Soumissionnaire non retenu : validité de l'offre majorée de un à trois mois pour retard d'ouverture des plis.	Mise en service matérialisée par la rédaction d'un procès-verbal de réception provisoire	Livraison	Fin de la période de garantie, souvent un à deux ans après la réception provisoire	Liquidation du régime économique douanier. Réexportation du matériel importé temporairement ou paiement des droits normaux si le matériel reste sur place	Remboursement total du crédit (correspondant souvent à la fermeture du compte lorsqu'il s'agit d'un établissement temporaire à l'étranger)	Remise du connaissement original à la compagnie maritime ou au propriétaire de la marchandise

D. Cautionnement ou garantie à première demande

a. Le cautionnement

C'est un engagement accessoire qui repose sur l'existence d'une obligation principale (fixée par le contrat commercial) et c'est aussi un engagement subsidiaire, cela signifie que **la caution** (la banque ou l'assureur qui a émis le cautionnement) est appelée à s'exécuter si le débiteur (c'est-à-dire le fournisseur exportateur dans le cas présent) ne satisfait pas lui-même à son obligation principale (vis-à-vis de l'acheteur). Le cautionnement est destiné à suppléer à l'engagement principal du débiteur. Pour que le cautionnement puisse jouer, il est indispensable que la défaillance du débiteur soit reconnue par le débiteur lui-même ou par un tribunal compétent.

Les spécificités des cautionnements

Accessoirité	Subsidiarité
La caution ne se justifie que par l'existence d'une obligation principale ainsi le cautionnement est nul si l'obligation principale est frappée de nullité (contraire à l'ordre public, à la réglementation ou à l'ordre moral…).	Pour appeler la caution, la défaillance du débiteur principal doit être reconnue ou constatée.

Accessoirité	Subsidiarité
L'engagement de la caution ne peut pas être supérieur à l'obligation du débiteur principal.	La caution suit le cadre de la loi fixée au contrat principal sauf stipulation contraire dans le texte du cautionnement. Généralement, le cautionnement est apporté par une banque française qui souhaitera que son engagement bénéficie du cadre juridique français (lois et tribunal compétent) même si le contrat principal fixe un cadre juridique différent.
L'extinction de la dette principale libère la caution.	
Tout jugement contre le débiteur principal relatif à la dette cautionnée est opposable à la caution, cependant la caution a la possibilité d'opposer au créancier tous les moyens de défense, appelés **les exceptions,** dont le débiteur principal peut lui-même se prévaloir au titre de son obligation principale.	

Quels sont les effets juridiques de la caution solidaire ? La mise en jeu de la caution suppose que le créancier dispose de la démonstration de la défaillance du débiteur principal. Il est donc indispensable que la créance principale soit liquide et exigible et que la caution ne soit pas éteinte par la survenance du terme fixé au contrat. La caution est généralement limitée dans le temps par une date de validité et une date limite de mise en jeu postérieure de quelques jours de la précédente pour permettre le délai de courrier.

L'intervention de la caution résulte de la défaillance du débiteur principal dont la dette doit être exigible. Ainsi si à l'échéance de l'obligation, le débiteur n'a pas rempli son obligation, la dette accessoire de la caution sera réclamée par le créancier qui cependant obtiendra le paiement que s'il détient un titre exécutoire contre la caution sous forme par exemple d'un jugement avec ordonnance autorisant l'exécution forcée. Il est important de noter qu'un jugement contre le débiteur lui-même n'est pas exécutoire contre la caution sauf si cette dernière a été assignée simultanément et fait l'objet d'une condamnation commune.

Cependant, la caution peut opposer au créancier toutes les exceptions relatives à son propre engagement et surtout relatives de la dette principale (accessoirité de la caution par rapport au contrat principal).

Dans le cadre des relations de commerce international, les acheteurs étrangers ont constaté la difficulté à mettre en œuvre le cautionnement en raison de son caractère accessoire. Les acheteurs ont donc recherché une sûreté dont la caractéristique serait d'être indépendante du contrat principal à la différence du cautionnement. Les garanties à première demande répondent à ce besoin.

b. Les garanties à première demande

La garantie à première demande est un engagement par lequel le garant, à la demande irrévocable du donneur d'ordre, accepte de payer en qualité de débiteur principal, sur simple demande, une somme d'argent à un bénéficiaire désigné, dans les termes et conditions stipulés dans la garantie, en renonçant par avance à exercer tout contrôle externe sur les conditions de mise en jeu de son engagement.

La définition souligne le caractère d'autonomie et d'indépendance de la garantie répondant ainsi à la volonté du bénéficiaire de disposer d'une sûreté équivalente à la disposition d'un dépôt d'argent ou de titre.

Le garant, généralement un banquier ou parfois un assureur, est tenu de payer sans que la défaillance du donneur d'ordre en l'occurrence l'exportateur n'ait à être prouvée et sans que la banque garante ne puisse tirer des exceptions du contrat commercial.

À la différence du cautionnement qui est accessoire et subsidiaire, les garanties à première demande sont autonomes et indépendantes du contrat principal.

Il est important de noter que les garanties à première demande ne bénéficient pas d'un cadre juridique précis contrairement au cautionnement. Cependant la reconnaissance des garanties à première demande dans certains droits nationaux dans les années 80 (anciens pays de l'est de l'Europe, au Moyen-Orient) et une volonté d'uniformisation et de codification des garanties à première demande

dans le cadre des forums de la CNUDCI et surtout de la Chambre de commerce internationale (RUGD 458 en 1991). Ces RUGD sont en cours de rénovation. Les nouvelles règles devraient paraître d'ici 2010.

c. Les garanties : engagement principal et autonome

En droit français, la reconnaissance de l'autonomie des garanties résulte d'un jugement de la Cour de cassation daté de 1982, lorsque celle-ci a considéré que *« l'engagement pris par un garant français de payer au bénéficiaire une certaine somme d'argent à première demande, ne constituait pas un cautionnement, mais une garantie autonome, ce qui interdisait à la banque garante de se prévaloir, en l'état, des exceptions que le donneur d'ordre pouvait opposer au bénéficiaire tenant à l'inexécution du contrat les unissant »*[1]. Cependant la mise en jeu des garanties a donné lieu à une jurisprudence importante qui témoigne de la fréquence des litiges et qui montre que les contours de l'engagement du garant dépendent des termes du texte de la garantie qu'il convient de bien maîtriser.

On peut s'interroger sur l'origine et la source de l'autonomie dans l'engagement des garanties à première demande ?

Ce principe d'autonomie et d'indépendance par rapport au contrat principal n'a cessé d'être confirmé par la jurisprudence. Les garanties bancaires sont nées davantage de la pratique et des rapports de force entre acheteurs et vendeurs que d'un cadre juridique précis. Il s'agit d'un contrat **« sui generis »,** résultant de la volonté des parties. En effet, l'article 1134 du Code civil énonce le principe de la liberté contractuelle.

La plupart des systèmes juridiques étrangers reconnaissent l'autonomie à la volonté privée. Celle-ci signifie que les cocontractants sont libres de fixer les conventions qu'ils veulent sans que la loi intervienne à condition que celles-ci n'enfreignent pas l'ordre public et moral.

Ainsi la liberté de contracter autorise les parties contractantes à former un engagement autonome et indépendant du contrat commercial.

Le garant, qui doit être neutre dans la relation, assume son obligation indépendamment du contrat principal et il délivre un **engagement à titre principal** et non pas subsidiaire. C'est pour cette raison que le texte des garanties incorpore toujours une **clause de renonciation du garant à invoquer des exceptions ou des objections tirées du contrat commercial** pour retarder le paiement ou pour le refuser.

L'engagement de la banque garante ne correspond pas à un engagement à payer la dette du donneur d'ordre, mais le banquier émet un engagement personnel et assume une obligation principale (et non accessoire) ; la banque est tenue de s'exécuter sans que la défaillance du donneur d'ordre soit constatée préalablement.

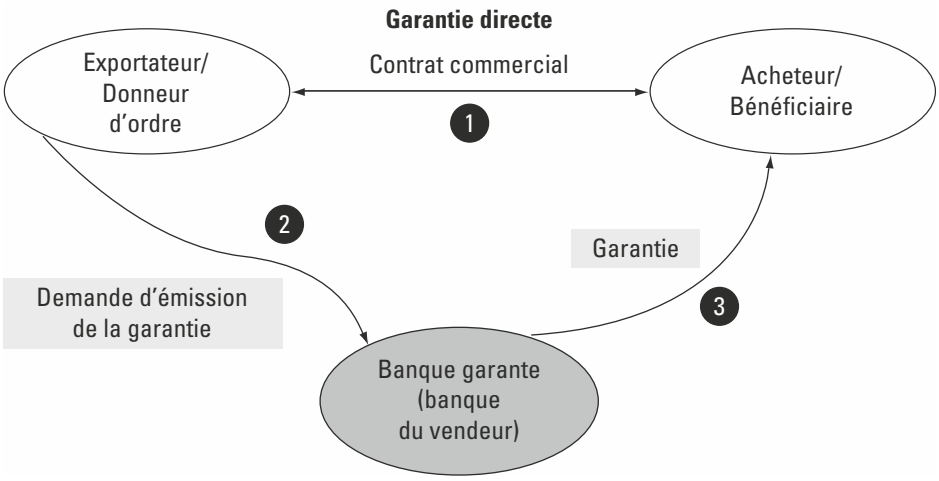
1.3 Les formes de garanties

La mise en place d'une garantie est fondée sur une **relation tripartite** ou quadripartite selon le mode d'émission.

A. Garantie directe

Initialement le schéma des garanties était tripartite avec trois intervenants : le bénéficiaire (l'acheteur dans le cadre des garanties de marché), le donneur d'ordre (l'exportateur dans le cadre des garanties de marché) et la banque garante (banque de l'exportateur ou du pays de l'exportateur).

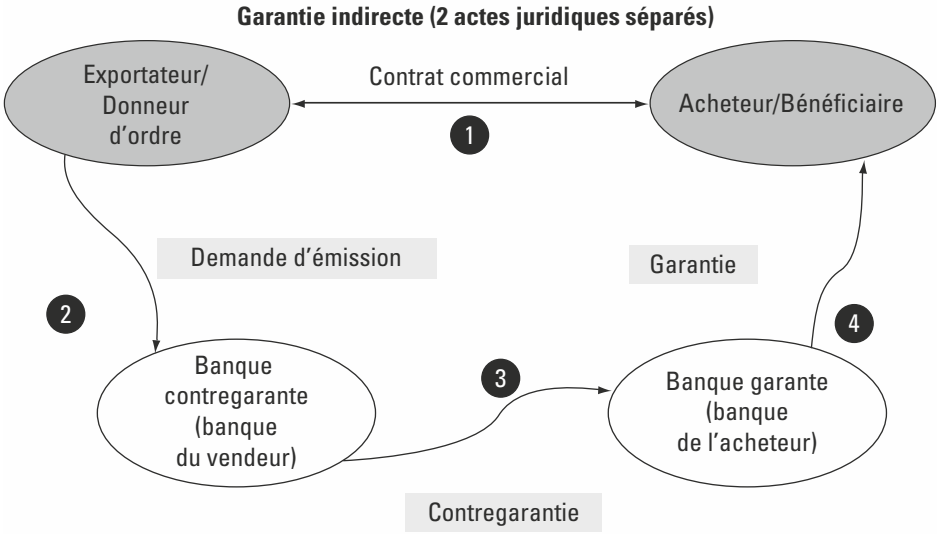
1. Cour de Cassation du 20/12/1982 puis 17/10/1984, 20/02/1985, 19/11/1985, 29/04/1986 et 20/01/1987…



B. Garantie indirecte

Il s'agit de la forme la plus développée ; elle est construire autour de quatre acteurs (bénéficiaire, banque garante (locale), banque contregarante (en France) et le donneur d'ordre comme le montre le schéma ci-après :

L'intervention de la banque locale ne se limite pas à un travail d'authentification ou de notification, elle émet un engagement autonome envers l'acheteur (le bénéficiaire) sachant que la banque française est devenue banque contregarante de la banque locale. La garantie indirecte fait donc naître une nouvelle relation dont les implications juridiques sont importantes.



Par contre si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie

Certains pays (au Moyen-Orient, en Afrique ou en Asie) imposent que les garanties soient émises localement avec dans de nombreux cas un modèle de texte imposé et difficilement amendable.

2. Les cautionnements et garanties par l'exemple

2.1 Les mentions communes aux différentes garanties

La lecture de modèle de garantie permet de constater que la structure du texte d'une garantie repose sur des mentions communes aux différentes garanties

- En-tête de la banque garante
- Bénéficiaire
- La désignation des parties

Le donneur d'ordre (l'exportateur), le bénéficiaire (l'acheteur ou le bailleur de fonds), le garant (la banque française) et éventuellement un contre-garant (un banquier dans le pays de l'acheteur), ce dernier n'intervenant que si la garantie est indirecte ce qui est relativement fréquent (conféré….).

- L'objet de la garantie

Même si la garantie est indépendante du contrat commercial, la garantie fait référence aux obligations du donneur d'ordre. La garantie est émise pour couvrir un risque précis, il ne faudrait pas que la garanti soit appelée pour un risque différent.

- Le montant de la garantie

Il peut être exprimé en devises de facturation (euro, USD ou toutes autres devises). Le garant et le donneur d'ordre peuvent se trouver en risque de change incertain qui pourra être couvert par un instrument approprié (option de change, assurance change Coface).

Le montant représente souvent un pourcentage de l'opération.

- Clause d'entrée en vigueur et clause de réduction (dans certains cas)

La durée de validité : la banque fixe généralement une date calendaire et plus rarement la date d'un événement (cette option est souvent source de litige). Afin de se prémunir de tout appel hors délai, le garant insère dans le texte de la garantie « …aucune demande ne sera recevable après la date limite de validité de la garantie, la garantie se trouvant éteinte ». Généralement, le texte des garanties incorpore une clause de validité qui stipule la durée de l'engagement donné par la banque garante. La clause de caducité de la garantie fixe une date limite de validité de la garantie au delà de laquelle toute mise en jeu sera rejetée par la banque garante qui se trouve libérée de toute obligation. La date limite correspond soit à une date déterminée et donc incontestable soit à la réalisation d'un événement ou à l'achèvement d'une partie des travaux (par exemple signature du procès-verbal de réception provisoire, de réception définitive…). Il est courant d'observer une clause libellée ainsi : « La garantie deviendra automatiquement caduque, nulle et non à venue au plus tard le … ».

- Les conditions de mise en jeu et de paiement par le garant

Elles sont précisées dans les modalités d'appel en garantie. On trouve le plus souvent les expressions suivantes : *« à première demande » ; « sur demande justifiée » ; « sur présentation d'un document*[1]*»*. Parfois, pour renforcer leur protection, les bénéficiaires exigent les mentions complémentaires suivantes *: « la banque garante s'interdit de soulever des contestations pour quelque motif que se soit » ; « l'obligation de proroger ou de payer » ; « l'obligation de payer d'office à l'échéance sauf prorogation ou mainlevée »…* Certaines de ces formulations posent des problèmes aux banques en raison du déséquilibre qu'elles créent dans le texte de garantie.

- Droit applicable

Si en matière de cautionnement, elle est émise par une banque, elle obéit le plus souvent à la loi de la banque, dans les autres cas, le cautionnement suit la même loi que l'obligation principale en vertu de son caractère accessoire. On pourrait penser que la solution à retenir est différente lorsqu'il s'agit de garantie. Dans la pratique, la garantie obéit très souvent à la loi de la banque garante (ou des règles uniformes de la CCI). Si le montage prévoit une garantie indirecte, la banque garante peut essayer

1. Procès verbal, document établi par un expert, une autorité judiciaire…

d'imposer son droit local à la banque contregarante afin de bénéficier d'une continuité de droit applicable entre la garantie directe et indirecte.

- Tribunal compétent

Il est fréquent que le texte fasse référence à un tribunal compétent ; cependant des mesures conservatoires peuvent être décidées par les tribunaux locaux dans le cas d'une garantie locale avec contregarantie d'une banque française. La garantie locale peut comprendre une clause attributive de compétence (pays du bénéficiaire et donc de l'acheteur par exemple).

2.2 Garantie de soumission

CARTRUCKS Export
Direction financière et comptable

Paris le 2 février 2008

BANQUE FINANCE INTERNATIONALE
14 Av de l'Opéra
75001 PARIS
FRANCE

Objet : émission d'une BID BOND en faveur de Syria Sayarat Co à Damas de EUR 356.000,00 OFFRE 2008/125A32

Messieurs,

D'ordre et pour compte de notre société, et conformément aux termes de **l'offre 2008/125A32 du 3 janvier 2008** établie entre **Cartrucks Export** et **Syria Sayarat Co à Damas,** engageant **Cartrucks Export** à la production **d'une garantie de soumission,** nous vous remercions de bien vouloir demander à votre Correspondant, la **Commercial Bank of Syria Branch 2 à Damas** l'émission de cette garantie en y apportant votre contre garantie.

Cette garantie d'un montant de 356.000,00 USD est destinée à couvrir la livraison de 40 camions. La validité de cette garantie s'étendra jusqu'au **30/06/2008**.

Cet acte de garantie sera établi conformément au texte ci-dessous :

Citation :

WE INFORM YOU THAT WE, HEREBY, XXXXXXXXXXXX GUARANTY JOINTLY AND SEVERALLY FOR AN AMOUNT OF USD 356.000,00 IN RESPECT OF THEIR PARTICIPATION IN THE TENDER ANNOUNCED UNDER REF 2008/125A32 DATED 3 JANUARY 2008 FOR SUPPLY OF 40 TRUCKS

THIS GUARANTEE IS VALID FROM 01/03/2008 TODAY UNTIL 30/06/2008 AND CANNOT BE CANCELLED DURING ITS VALIDITY, WITHOUT YOUR WRITTEN CONSENT.

WE UNDERTAKE TO PAY TO YOUR ORDER THIS AMOUNT UPON YOUR FIRST WRITTEN DEMAND, WITHOUT NEED FOR WARNING OR ANY OTHER PROCEDURE FROM YOUR PART DURING THE VALIDITY PERIOD OF THIS GUARANTEE, IN CASE THE TENDER IS AWARDED TO THE GUARANTEED WITHIN THE AFORESAID PERIOD AND IN CASE THE NECESSARY CONTRACT IS NOT SIGNED AND THE FINAL PROVISION NOT SUBMITTED.

WE CONFIRM OUR OBLIGATIONS TOWARDS YOUR BANK PER OUR COUNTERGUARANTEE NR4554 ARE PAYABLE AGAINST SIMPLE CLAIM ADDRESSED TO US BY LETTER/CABLE/TELEX/SWIFT WITHOUT NEED FOR ANY SPECIAL FORM OR/AND DRAWING OF DRAFT OR STATEMENT OR ANY OTHER PROCEDURE AND THAT WE WILL ACCEPT ANY CLAIM FOR PAYMENT ISSUED FROM YOUR SIDE BY LETTER/CABLE/TELEX OR SWIFT WITHIN AND UP TO THE LAST DAY OF THE VALIDITY OF YOUR GUARANTEE DISREGARDING THE DATE OF ITS ARRIVAL TO OUR COUNTERS.

WE CONFIRM WE CHOOSE DAMASCUS AS DOMICILE FOR THE REQUESTED GUARANTEE AND THE SYRIAN LAWS AND COURTS ARE THE ONLY COMPETENT AUTHORITIES TO GOVERN ANY DISPUTE WHICH MAY OCCUR OR ARISE. HOWEVER THIS GUARANTEE AUTOMATICALLY BECOMES NULL AND VOID IF THE TENDER IS NOT AWARDED TO THE HEREBY GUARANTEED OR UPON ITS EXPIRY DATE WITHOUT NEED FOR ADVICE OR ANY OTHER PROCEDURE;

PLEASE HAND OVER THE BOND TO BENEFICIARY AFTER HAVING ADVISED HIM BY PHONE: 963 11 68 91 654

Fin de citation

Il est bien entendu que nous assumons la pleine et entière responsabilité à votre égard de l'ensemble des engagements que vous allez prendre pour donner suite à nos instructions et notamment en ce qui concerne les termes de **votre contregarantie soumise au "Head Office Resolution N° 164/40 dated January 19, 1988"** et en conséquence, nous renonçons à soulever toute contestation concernant les obligations que vous aurez souscrites au titre de la garantie délivrée.

Nous vous demandons, dès que vous en aurez la possibilité, de nous adresser pour la bonne tenue de nos dossiers une copie de l'acte de garantie.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Directeur financier

Société Cartrucks

2.3 Garantie de bonne fin

Exemple

La société Sofreavia a signé un contrat pour fournir à India Aerospace une extension de chaine de fabrication d'engrenage. L'entrée en vigueur du contrat est subordonné à la présentation par le vendeur d'une garantie de bonne fin de 10% du contrat et l'obligation pour l'acheteur de faire ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès d'une banque française de premier rang. La société Sofreavia contacte sa banque (Société Générale) afin qu'elle se porte contregarante de la SBI à Mumbai afin que cette dernière émette le texte ci-après reproduit.

objet : émission d'un Performance Bond en faveur du **India Aerospace Ltd** à Mumbai d'USD 500 000,00

Messieurs,

Société Générale
Département des Garanties Internationales
Val Fontenay

D'ordre et pour compte de notre société, et conformément aux termes de la lettre de crédit Ref. 2008-789785478/32 confirmée par vos soins et du contrat N° 121-117-2008 du 07/02/2008 établi entre **Sofreavia France** et **India Aerospace Ltd,** engageant **Sofreavia France** a la production **d'une garantie de bonne fin**, nous vous remercions de bien vouloir demander a votre correspondant, la **State Bank of India à Mumbai India** l'émission de cette garantie en y apportant votre contre garantie.

Cette garantie d'un montant d'USD **500 000 représente** 5 **%** du montant total du contrat et est destinée à couvrir la livraison d'un système de contrôle et de navigation aérienne /Air Traffic Management System.

La validité de cette garantie s'étendra jusqu'au **31/01/2009**.

Cet acte de garantie sera établi conformément au texte ci-dessous :

Citation :

THIS IS TO INFORM YOU THAT WE, HEREBY, XXXXXXXXXXXX GUARANTY JOINTLY AND SEVERALLY FOR AN AMOUNT OF USD 500 000.00 RESPECT OF GOOD EXECUTION OF HIS OBLIGATION

TOWARDS YOU THE SUBJECT OF THE CONTRACT N° 121-117-2008 DU 07/04/2008 WHICH HAS BEEN CONCLUDED WITH YOUR CUSTOMER SOFREAVIA FRANCE

THIS GUARANTEE IS VALID UNTIL 31/05/2009 AND CANNOT BE CANCELLED DURING ITS VALIDITY, WITHOUT YOUR WRITTEN CONSENT. WE UNDERTAKE TO PAY TO YOUR ORDER THE AMOUNT OR PART OF IT AT YOUR FIRST WRITTEN DEMAND, DURING ITS VALIDITY OWING TO CONTRAVENTION OF FAILURE OF THE GUARANTEED PARTY TO COMPLY WITH ANY OBLIGATION COMMITTED TO THE APPLICANT OF THE A/M CONTRACT, PROVIDED THAT YOUR DEMAND SHOULD BE SUBMITTED OFFICIALLY TO OUR OFFICE, AT THE LATEST ON 31/05/2009 AT 5.00 PM.

THIS GUARANTEE AUTOMATICALLY BECOMES NULL AND VOID AFTER THIS DATE, WITHOUT NEED FOR ADVICE OR ANY FURTHER PROCEDURE AND ALL CLAIMS RECEIVED THEREAFTER WILL BE DISREGARDED AND CONSIDERED CANCELLED, UNLESS WE PROCEED TO EXTEND OR RENEW THIS GUARANTEE IN WRITTEN FORM.

WE DECLARE THAT WE CHOOSE OUR DOMICILE IN ALL THAT CONCERN THE EXECUTION OF THIS GUARANTY OUR ADDRESS IS:

Fin de citation…

2.4 Garantie de restitution d'acompte

Exemple

La société Rancavia Ingénierie SA dénommée RIS a signé un contrat pour fournir à Motec Turk une extension de chaine de fabrication blocs moteurs. Afin de percevoir l'acompte prévu au contrat (30 %) à l'entrée en vigueur et d'obtenir la mainlevée de la garantie de soumission, l'exportateur est tenu de présenter une garantie de restitution d'acompte dont le texte a été imposé par l'acheteur turc et annexé au contrat. La société RIS SA contacte sa banque (HSBC) afin qu'elle se porte garante en faveur de l'acheteur turc Motec.

objet : émission d'une garantie de restitution d'acompte en faveur de Motec Turk.

Voici le texte de la garantie émis par HSBC qui sera transmis par l'intermédiaire d'une banque en Turquie.

QUOTE

With reference to the purchase contract N° 2008-64467 (hereinafter referred to as the "contract'') signed between your corporation (hereinafter referred to as "MOTEC TURK eyhli Barbaros Cad. No:21 Pendik / ISTANBUL") and by RANCAVIA Ingénierie SA (hereinafter referred to as ''RIS") amounting to 1 520 000 € covering the content of the contract and in respect of RIS's complete fulfilment of its delivery obligations as stipulated in the agreement, we hereby undertake upon RIS's request as follows:

Our liability under this Guarantee shall be limited to 20% (twenthy percent) of the purchase contract price namely : € 1 520 000

We irrevocably guarantee the repayment to "MOTEC TURK" of any amount up to € 1520 000 representing 20 % down payment of the purchase contract, should RIS fails to fulfil its delivery obligations according to the contract, and after receipt of your written notice demanding refund for reason that RIS fails to fulfil its delivery obligations according to the contract.

This guarantee shall become effective at the moment when the down payment effected by "MOTEC TURK'' is received on the RIS's account N° 45-04250-006 with HSBC …….92088 Paris La Défense Cedex – France. It ceases to be valid on delivery date evidenced on the copy of the Forwarder Certificate of Receipt or at the latest on January 31st 2009

In any case, this guarantee shall become null and void automatically at the latest on January 31st 2009 or any such date after extension, if any, either the original guarantee is returned or not.

UNQUOTE

2.5 Garantie de retenue de garantie

Exemple

La société Saranti a fourni un équipement de télédiffusion à son client marocain Itissalat Al Maghrib SA pour un montant total de 313 760 USD en DDU Rabat Maroc. Afin de percevoir le solde du contrat (30 %) à la réception provisoire et la mainlevée de la garantie de bonne fin, l'exportateur est tenu de présenter une garantie de retenue de garantie (ou garantie de dispense de retenue de garantie) dont le texte a été imposé par l'acheteur marocain.

Type de message : 760 - EMISSION/DEMANDE DE GARANTIE
Etat du message : Transmis pour émission
Référence émission : 20021385
Date et heure : Le 20/11/2003 à 15h26
Référence T.R.N. : 142555/03/08329
Destinataire : BMCIMAMCXXX BANQUE MAROCAINE POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE SA
26 PLACE DES NATIONS UNIES
PO BOX: 155
21000 CASABLANCA

27 NUMERO DE MESSAGE/ORDRE
1
/1
20 REFERENCE DE LA TRANSACTION
142555
23 MOTIF DU MESSAGE
REQUEST
77C DETAILS DE LA GARANTIE

```
SOUS NOTRE RESPONSABILITE ET CONTREGARANTIE NO 142555/03,
VEUILLEZ EMETTRE UNE CAUTION BANCAIRE DE RETENUE DE GARANTIE POUR
UN MONTANT DE USD 31.376,00 (TRENTE ET UN MILLE TROIS CENT
SOIXANTE SEIZE US DOLLARS)
.
D'ORDRE DE    :  SARANTI SA
EN FAVEUR DE :  ITISSALAT AL MAGHRIB SA
DANS LES TERMES SUIVANTS:
CITATION
RETENUE DE GARANTIE NO
MONTANT USD 31.376,00
CONTRAT NO 005 235
NOUS SOUSSIGNES BANQUE .., STE ANONYME AU CAPITAL DE ..., DONT LE
SIEGE SOCIAL EST A ... CASABLANCA, ETABLISSEMENT AGREE PAR LE
MINISTERE DES FINANCES REPRESENTE PAR
.NOM     QUALITE
.NOM     QUALITE
AGISSANT ES-QUALITES
.
DECLARONS NOUS PORTER CAUTION PERSONNELLE ET SOLIDAIRE D'ORDRE DE
BANQUE ... ET POUR LE COMPTE DE LA SOCIETE SARANTI SA  DONT LE
SIEGE SOCIAL EST  5 RUE DINVERS -              - BP 799  75003
PARIS  (FRANCE) ENVERS ITISSALAT AL MAGHRIB, AVENUE ANNAKHIL
     - RABAT (MAROC) POUR LE MONTANT DU CAUTIONNEMENT DE LA
RETENUE DE GARANTIE A LAQUELLE LA SOCIETE SARANTI EST ASSUJETTIE
EN QUALITE DE TITULAIRE DU CONTRAT NO 005 235        RELATIF A LA
FOURNITURE DES APPAREILS DE MESURE LOT N2  : MATERIELS ELECTRIQUES
           D'UNE  VALEUR DE USD 313.760,00 HT.

LEDIT CAUTIONNEMENT DE RETENUE DE GARANTIE S'ELEVE A LA
```

Exemple

La société Saranti SA contacte sa banque (BNP Paribas) afin qu'elle se porte contregarante d'une banque marocaine afin que cette dernière émette la garantie locale. Voici le texte de la contregarantie émis par BNP Paribas en faveur de BMCI.

CONTREVALEUR EN DIRHAMS MAROCAINS DE LA SOMME DE USD 31.376,00 (TRENTE ET UN MILLE TROIS CENT SOIXANTE SEIZE US DOLLARS) MAXIMUM ET RESTERA VALABLE JUSQU'A ETABLISSEMENT DU PROCES VERBAL DE RECEPTION DEFINITIVE CONCERNANT LE CONTRAT NO 005 235
FAIT A CASABLANCA LE
FIN DE CITATION

NOUS NOUS ENGAGEONS IRREVOCABLEMENT A VOUS PAYER LA SOMME MAXIMALE DE USD 31.376,00 (TRENTE ET UN MILLE TROIS CENT SOIXANTE SEIZE US DOLLARS) SUR VOTRE PREMIERE DEMANDE ECRITE PAR MESSAGE AUTHENTIFIE OU LETTRE RECOMMANDEE, SANS SOULEVER D'OBJECTIONS NI DE CONTESTATIONS RELATIVES A LA GARANTIE.
VOTRE DEMANDE ECRITE INDIQUERA QUE VOUS AVEZ ETE APPELES EN PAIEMENT DANS LE RESPECT DES TERMES DE LA GARANTIE EMISE SOUS NOTRE RESPONSABILITE ET QUE VOUS ETES DANS L'OBLIGATION DE PAYER LE MONTANT RECLAME PAR LE BENEFICIAIRE.
NOTRE CONTREGARANTIE EST VALABLE JUSQU'A MAINLEVEE DE VOTRE PART.

Les textes de garanties peuvent être émis sous forme de LCSB. Cette pratique est en voie de développement d'autant plus qu'avec une LCSB ne se pose plus le problème de la reconnaissance des dates limites de validité des garanties à partir du moment où les règles et usances sont très précises sur ce point (RUU 600 ou RPIS 98).

27 NUMERO DE MESSAGE/ORDRE
1
/1
20 REFERENCE DE LA TRANSACTION
156779/05/08329
23 MOTIF DU MESSAGE
REQUEST
40C REGLES ET USANCES APPLICABLES
NONE
77C DETAILS DE LA GARANTIE

TO BNP PARIBAS TAIPEI
WE THE UNDERSIGNED BNP PARIBAS, A FRENCH LAW S.A WITH A CAPITAL OF EUR 1,755,244,270.00, WHOSE HEAD OFFICE IS LOCATED AT 16, BOULEVARD DES ITALIENS, 75009 PARIS (FRANCE), A REGISTERED COMPANY UNDER THE SOLE IDENTIFICATION NUMBER 662 042 449, DULY REPRESENTED BY BFI ITO INTERNATIONAL OPERATIONS PROCESSING, UNDER OUR RESPONSIBILITY AND COUNTERGUARANTEE NO 156779/05 SHOULD BE GRATEFUL IF YOU WOULD ISSUE A STAND BY LETTER OF CREDIT AS PERFORMANCE BOND, BY ORDER OF FRANCE TRANSPORT SA, TO SYSTEMWIDE E AND M, PROJECT OFFICE DEPARTMENT OF RAPID TRANSIT SYSTEMS, AMOUNTING TO : TWD 33,270,000.00 AS PER FOLLOWING WORDING :
QUOTE

IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT	CREDIT NUMBER .....
PLACE AND DATE OF ISSUE	DATE AND PLACE OF EXPIRY APRIL 10, 2010 TAIPEI, TAIWAN R.O.C
APPLICANT FRANCE TRANSPORT SA 92300 LEVALLOIS PERRET FRANCE	BENEFICIARY SYSTEMWIDE E AND M PROJECT OFFICE DEPARTMENT OF RAPID TRANSIT SYSTEMS TAIPEI MUNICIPAL TAIWAN, REPUBLIC OF CHINA
ADVISING BANK BNP PARIBAS TAIWAN	AMOUNT TWD 33,270,000.00 (THIRTY THREE MILLION TWO HUNDRED SEVENTY THOUSAND DOLLARS OF TAIWAN)

On note que cette garantie est montée sous forme de LCSB (soumise aux RUU 500) en faveur de la banque locale qui émet ensuite la garantie de bonne fin dans le cadre d'un contrat de fourniture de métro à Taipeh.

Les exportateurs européens font souvent émettre des garanties sous forme de LCSB avec quelques pays d'Asie du SE (Corée du Sud ou Taiwan) et surtout avec les pays anglo-saxons.

2.6 Comment mettre en jeu la garantie ?

La mise en jeu de la garantie ou l'appel en garantie consiste pour le bénéficiaire de la garantie à demander (par écrit ou par message Swift ou par télex) à la banque garante d'honorer son engagement de paiement au titre de la garantie en raison de la défaillance du donneur d'ordre. Hormis le cas de l'appel abusif (assez rare), plusieurs événements conduisent le bénéficiaire à mettre en jeu la garantie dans le cadre de garanties de marché :

– non-respect par l'exportateur de ses obligations contractuelles ;

– refus ou incapacité de l'exportateur de proroger une garantie.

Donneurs d'ordre et garants ont la possibilité de faire couvrir, pour les premiers, le risque d'appel abusif des cautions et garanties et pour les seconds, le risque d'insolvabilité du donneur d'ordre en cas de mise en jeu de la garantie par des produits d'assurance (Coface, Unistrat, Euler…).

Chapitre

17

Le financement des exportations de biens d'équipement lourd

Les ventes d'équipement lourd ou les contrats « clés en mains » nécessitent souvent la mise en place de financements particuliers proposés par les fournisseurs eux-mêmes. On parlait de crédit fournisseur ; cependant ce type de montage a rencontré des limites assez rapidement en raison du montant parfois très important des affaires et l'incapacité des entreprises à supporter le risque. Sous l'impulsion des pouvoirs publics, un système alternatif a été mis en place dans les grands pays exportateurs – le crédit acheteur. Le financement est dorénavant porté par une banque (ou un pool bancaire) avec le plus souvent la couverture d'un assureur-crédit agissant pour le compte de l'État. Cependant en raison du caractère réglementaire du crédit acheteur (quotité française ou non française) et des délais plus ou moins longs d'instruction du dossier d'assurance-crédit, certains exportateurs optent pour une stratégie de financement en *forfaiting*.

1. Le crédit fournisseur *244*

2. Le *forfaiting* *251*

3. Le crédit acheteur *252*

1. Le crédit fournisseur

1.1 Présentation et fonctionnement

L'acheteur de biens d'équipement demande à son fournisseur un délai de paiement sur plusieurs années. Le fournisseur doit alors escompter la ou les traites qu'il détient sur son acheteur étranger. On parle de crédit fournisseur. Il est évident que le montant facturé reflète le coût de ce financement.

A. Un contrat unique

Le contrat commercial intègre les aspects techniques, commerciaux et financiers. Il appartient au fournisseur de s'adosser à un banquier pour connaître le coût du refinancement éventuel et évaluer les possibilités d'escompte.

B. Le cadre de l'escompte

Le crédit fournisseur est consenti sous forme d'escompte sauf bonne fin, d'effets représentant des créances sur l'acheteur avec ou sans la garantie d'un assureur-crédit. « *Sauf bonne fin* » signifie que le banquier escompteur bénéficie des recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement du débiteur (l'acheteur étranger) aux échéances de paiement

Lorsque le crédit fournisseur est garanti dans le cadre d'une assurance-crédit publique, il doit suivre un cadre réglementaire national et international. Pour les exportateurs français, un triple cadre apparaît : les règles du Consensus de l'OCDE, la réglementation de Bruxelles pour empêcher les distorsions de concurrence liées à des aides publiques et la réglementation française (ministère des Finances et DGTPE) relative aux conditions d'éligibilité des contrats à l'assureur-crédit publique.

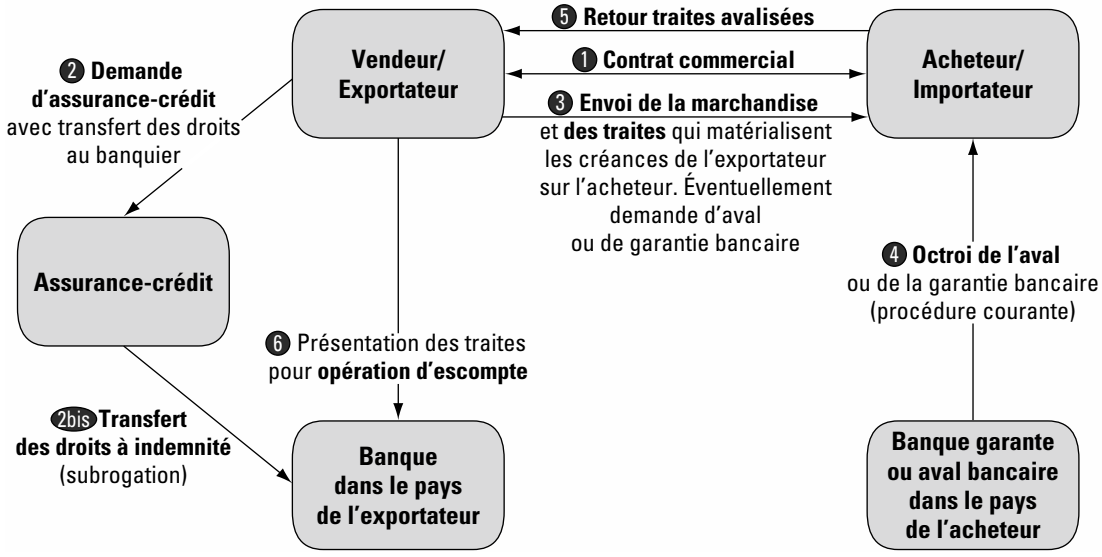
Le crédit fournisseur couvre jusqu'à 85 % de la valeur des biens, 15 % au moins étant payés au comptant selon les règles du Consensus de l'OCDE. Les banques distinguent deux durées :

– crédit à moyen terme d'une durée comprise entre 18 mois et 7 ans ;

– crédit à long terme lorsque la durée excède 7 ans.

Le fournisseur supporte donc le risque d'interruption de marché (risque de fabrication) et le risque de crédit (risque de non-paiement). Il peut donc chercher une couverture d'assurance-crédit pour limiter son risque. Dans la continuité de l'assurance-crédit, accordée au fournisseur, l'assureur-crédit propose une couverture à la banque qui a accepté d'escompter les traites.

Schéma d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit et refinancement



Notons que l'escompte ne peut porter que sur une créance née, après accomplissement des obligations contractuelles. Les escomptes sont possibles en période de fabrication mais ils doivent porter sur des créances irrévocables correspondant à des prestations exécutées par le fournisseur. Cette procédure, dite « à paiements progressifs », est toutefois peu utilisée car l'acheteur hésite à se reconnaître irrévocablement débiteur de son fournisseur avant exécution complète du contrat.

Dans le cadre d'un crédit fournisseur, l'exportateur peut bénéficier d'une assurance-crédit publique, c'est-à-dire accordée par un assureur public ou par un assureur privé pour le compte de l'État. Dans ce cas, l'opération doit être éligible et le soutien public est encadré par des règles internationales connues sous l'appellation d'arrangements de l'OCDE.

1.2 Fonctionnement du crédit fournisseur

Qu'il s'agisse du crédit fournisseur ou du crédit acheteur, évoqué dans la partie suivante, ces crédits ne peuvent bénéficier de soutien public que dans le respect des règles internationales dont le cadre essentiel est l'Arrangement de l'OCDE et dont les points essentiels sont développés ci-après.

A. Arrangement relatif pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public

Créé en 1978, l'arrangement de OCDE, connu sous le vocable de règles du Consensus de l'OCDE est un engagement fondé sur la surveillance multilatérale, communément désigné sous le terme de « *gentleman's agreement* ». **L'accord ne prévoit pas de sanctions ni de procédure de règlement des litiges et ne constitue pas un acte de l'OCDE, ni un accord international.** Il fait toutefois partie intégrante du droit de la Communauté européenne suite à une décision du Conseil.

Son objectif est d'encadrer l'intervention publique dans les échanges et favoriser la transparence en vue de maintenir des conditions de concurrence fondées sur des déterminants techniques et commerciaux et non financiers.

Il s'applique aux crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public assortis d'un délai de remboursement de deux ans ou plus, portant sur des contrats d'exportation de biens et/ou services ou à des opérations de crédit bail équivalant à de tels contrats[1].

Actuellement seuls neuf participants ont ratifié cet arrangement: Australie, Canada, Union Européenne, Japon, Corée, Nouvelle Zélande, Norvège, Suisse, Etats Unis. On note l'absence de la Chine, de l'Inde, du Brésil ou de la Turquie qui sont maintenant des acteurs importants sur le marché des biens d'équipement lourd ou des contrats « clés en main ».

Les dispositions de l'arrangement portent essentiellement sur les conditions de financement, les taux d'intérêt (en interdisant les taux bonifiés) et les pratiques en matière d'aide liée.

- **Versement comptant**

Il est d'un minimum de 15 % de la valeur du contrat d'exportation (part rapatriable exclusivement) réglé au plus tard à la date du point de départ de remboursement du crédit.

- **Point de départ du crédit**

Il est défini en fonction du type de contrats, de la nature des biens exportés et des prestations du fournisseur.

- **Délai maximum de remboursement**

Il varie en fonction du classement du pays de destination dans l'une des deux catégories de l'Arrangement, classement effectué sur la base du RNB par habitant du pays emprunteur tel que calculé et revu annuellement par la Banque Mondiale (conféré la classification des pays en fonction des catégories du consensus OCDE).

1. Le matériel militaire (opérations qui relèvent de la souveraineté des États) et les produits agricoles sont exclus du champ d'application. Des accords sectoriels régissent certains secteurs particuliers (aéronefs, navires, centrales nucléaires…).

• **Méthodes de remboursement**

Le remboursement peut se faire soit par amortissement semestriel constant (semestrialités constantes en principal et dégressives en intérêts) ou par semestrialités constantes (Principal + intérêts constants). La première échéance doit intervenir au plus tard 6 mois après le point de départ du crédit. Certaines flexibilités peuvent être accordées.

• **Taux d'intérêt minima**

Les participants à l'arrangement ne doivent pas accorder de soutien financier public à un taux d'intérêt inférieur au Taux d'Intérêt Commercial de Référence (TICR), correspondant à un taux de base (rendement des obligations du secteur public, généralement à échéance de 5 ans) majoré d'une marge de 100 points de base (conféré TICR en vigueur sur le site de l'OCDE ou de Coface).

Taux applicables du 15/03/2008 au 14/04/2008

	EURO	USD	CHF	JPY
< 5 ans	4,52 %	3,39 %	3,40 %	1,88 %
> 5 à 8,5 ans	4,73 %	3,98 %	3,78 %	2,13 %
> à 8,5 ans	4,99 %	4,41 %	4,05 %	2,30 %

• **Dépenses locales**

Le montant des dépenses locales faisant l'objet d'un crédit bénéficiant d'un soutien public ne peut excéder le montant des acomptes de la part rapatriable financée. Pour les pays de catégorie I, le soutien public ne doit comporter aucun soutien financier et doit donc se limiter à l'assurance ou à la garantie (garantie pure).

• **Primes**

Un accord conclu en 1999 (Accord Primes ou « Paquet Knaepen ») définit la prime minimum applicable aux crédits bénéficiant d'un soutien public. Il s'agit de la prime crédit pour un risque sur acheteur souverain (c'est-à-dire sur un acheteur étatique ou assimilé).

Cette prime minimum varie en fonction du pays de destination du crédit. Les pays sont classés en huit catégories en fonction de la probabilité avec laquelle ils assureront le service de leur dette extérieure (c'est-à-dire du risque pays), sur la base du résultat d'un modèle économétrique (conféré les sites de Coface ou OCDE). La classification des pays selon les catégories du consensus est consultable sur www.oecd.org et www.coface.fr

Les opérations ne sont éligibles au soutien public que si elles respectent des règles étatiques liées à la politique d'assurance crédit définie par le pays exportateur. Un des points clé est **la part de produit étrangère dans l'équipement exporté**. Par exemple, le soutien public ne peut concerner des équipements vendus au Brésil et qui seraient fabriqués en Chine.

Source : DGTPE et Coface.

B. La sécurisation du crédit fournisseur par l'assurance crédit

Les inconvénients du crédit fournisseur peuvent donc être surmontés grâce à l'intervention d'un assureur crédit tel que Coface en France, Ducroire (ONDD en Belgique), SERV (en Suisse) ou CESCE (en Espagne)… Deux types de couverture sont possibles :

– **couverture des exportateurs contre le risque de fabrication** (interruption de l'exécution des obligations contractuelles de l'acheteur en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre ayant un caractère politique ou commercial) ;

– **couverture des banques qui financent les exportations contre le risque de crédit** (non-paiement d'une d'un crédit fournisseur, en raison de la survenance d'un fait générateur de sinistre ayant un caractère politique ou commercial) ou le risque de taux (variation des taux de refinancement des banques pendant la période de tirage et de remboursement des prêts).

C. Garantie au fournisseur

Cette garantie est destinée aux entreprises françaises qui exportent des biens d'équipement, des services ou des ensembles industriels.

Elle concerne des contrats payables au comptant ainsi que toute opération assortie d'un crédit supérieur à 2 ans, qu'il s'agisse d'un crédit consenti par l'exportateur (crédit fournisseur) ou par une banque (crédit acheteur). Une police individuelle de type crédit fournisseur est délivrée à l'exportateur.

Lorsque le contrat commercial fait l'objet d'un règlement par crédit documentaire confirmé ou que les créances qui en découlent font l'objet d'une cession bancaire, la banque concernée peut bénéficier d'une garantie spécifique.

Cette garantie peut couvrir le risque de fabrication et/ou le risque de crédit. La police peut également couvrir le risque annexe d'appel des cautions, à l'exclusion des cautions de soumission qui font l'objet d'une police particulière (conféré chapitre 16).

Points clés	Commentaires
Les faits générateurs de sinistre	La garantie joue pour autant que le sinistre soit la conséquence directe et exclusive d'un des évènements qualifiés de faits générateurs de sinistre. Ils peuvent différer selon qu'il s'agisse d'un sinistre de fabrication ou de crédit et selon le statut de l'acheteur (voir ci-après le tableau des faits générateurs de sinistre défini par Coface).
La quotité garantie	C'est le pourcentage appliqué à la perte de l'assuré pour déterminer le montant de l'indemnité. Elle est généralement fixée à **95 %,** mais peut être réduite au cas par cas.
Les délais constitutifs de sinistre	Ce sont les délais aux termes desquels le sinistre est constitué et le versement de l'indemnité peut intervenir. Ils varient selon la nature du sinistre (fabrication ou crédit) et les faits générateurs de sinistre. **Risque de fabrication** : il est fixé à 6 mois. **Risque de crédit (concerne dont la banque qui escompte)** : Il est fixé à 3 mois de la date de l'échéance impayée à l'exception du fait générateur d'insolvabilité pour lequel des dispositions particulières sont prévues par les conditions générales des polices, selon le type de procédure retenue (acte judicaire, accord amiable avec les créanciers).
La prime	**Risque de fabrication :** elle est calculée sur le montant du contrat hors acomptes à la commande ou sur un montant maximum de risque en cas de garantie plafonnée, son taux variant en fonction du pays de l'acheteur, du statut et de la qualité de l'acheteur, des faits générateurs couverts et de la durée d'exécution du contrat. Elle est payable à la signature de la police. **Risque de crédit :** elle est calculée sur le montant du crédit et sa durée, les autres paramètres, comme pour le risque de fabrication, sont le pays du débiteur, le statut et la qualité du débiteur ainsi que les faits générateurs couverts.

Conditions d'indemnisation des sinistres en fonction des faits générateurs

Faits générateurs	Risque de fabrication		Risque de crédit	
	Acheteur public	Acheteur privé	Acheteur public	Acheteur privé
Directement liés à l'acheteur				
Résiliation arbitraire par le débiteur du contrat garanti ou refus arbitraire de prendre livraison des biens et services	Indemnisable	Au cas par cas	Non indemnisable	Non indemnisable
Carence pure et simple du débiteur	Indemnisable	Indemnisable sous conditions	Indemnisable	Indemnisable
Insolvabilité du débiteur avec incapacité constatée soit par l'assureur soit judiciairement, de faire face à ses engagements	NS	Indemnisable sous conditions	NS	Indemnisable
Indépendants de l'acheteur				
Risque politique proprement dit	Indemnisable	Indemnisable	Indemnisable	Indemnisable
Décision de l'Union européenne ou du gouvernement français	Indemnisable	Indemnisable	Non indemnisable	Non indemnisable
Événement de nature catastrophique et risque de non-transfert	Indemnisable	Indemnisable	Indemnisable	Indemnisable

NS : non significatif car un acheteur public ne peut pas être en insolvabilité judiciairement constatée

Dans le cadre du crédit fournisseur, la banque qui escompte les effets de commerce peut couvrir son risque en souscrivant une police d'assurance appelée garantie risque de crédit couvrant le risque débiteur (chez Coface). En effet, la banque qui escompte avance les fonds à l'exportateur mais peut se retrouver avec des effets impayés à l'échéance. Elle a la capacité de se retourner contre l'exportateur car il s'agit généralement d'un escompte avec recours.

Cette garantie, destinée aux banques cessionnaires de créances commerciales découlant de crédits fournisseurs à l'exportation comporte deux volets :

– **la garantie risque de crédit couvrant le risque débiteur** (acheteur étranger est défaillant financièrement) : une police est délivrée à la banque cessionnaire la couvrant du risque de crédit relatif aux créances cédées, dès mise en place de la cession de créances. L'exportateur est partie prenante à la police en tant que mandataire de la banque assurée pour la gestion de la créance et de certaines obligations de la police (sauf si la cession est notifiée au débiteur) ;
– **la garantie risque exportateur** en cas de contestation du débiteur (acheteur étranger) : ce volet est optionnel, une police est délivrée à la banque cessionnaire la couvrant du risque de carence ou insolvabilité de l'exportateur pour le remboursement dû à la banque, conformément à ses obligations au titre de la cession sans recours, en cas de litige invoqué par le débiteur.

Les deux garanties offrent une quotité garantie fixée à 95 % et un délai constitutif de sinistre est de 3 mois.

1.3 Le crédit fournisseur par l'exemple

Afin d'illustrer le montage financier d'un crédit fournisseur, nous proposons l'exemple ci-après :

Exemple

La société Seribo fabrique des machines à découpe pour la production de parquets. Un acheteur roumain est intéressé par le modèle SER 400 dont le coût de revient hors coût financier est de 1 789 000 euros. Le montage proposé est le suivant :

Machine vendue DDU Bucarest : 2 000 000 euros (montage, formation et mise en service selon contrat 124 du 12 novembre 2007.

Délai de livraison : 18 semaines à compter de la réception de l'acompte de 20 %

Mise en service : 6 semaines plus tard à la date dénommée « M »

Conditions de paiement :

20 % d'acompte contre mise en place d'une garantie de restitution d'acompte émise par une banque française de 1er rang et notifiée au bénéficiaire par une banque roumaine

8 % à la mise en service par virement bancaire à la date « M »

Le solde (72 %) à la mise en service matérialisée par un certificat de réception provisoire sous forme de 6 traites à échéance de respectivement 6, 12, 18, 24, 30 et 36 mois comprenant un amortissement constant semestriel et avec intérêts dégressifs au taux annuel de 6 %. L'exportateur a auparavant interrogé son banquier pour connaître le taux d'escompte que ce dernier pourrait proposer dans six mois environ. Au taux annoncé par la banque, l'exportateur a ajouté une marge pour tenir compte du coût de l'assurance crédit.

Les traites seront avalisées par une banque roumaine de premier rang.

Par ailleurs, la mainlevée de la garantie de restitution d'acompte devra être prononcée à la réception provisoire et une garantie de dispense de retenue de garantie de 10 % devra être mise en place selon le même schéma et être valable 24 mois à partir de la RP (réception provisoire) conformément aux conditions du contrat commercial.

Seribo a fini par choisir un banquier qui a proposé **d'escompter avec recours** les 6 traites à la RP pour autant que **l'exportateur présente le certificat de réception provisoire et que les traites soient avalisées.** La banque propose un taux annuel de 5,4 %. La banque retient la méthode de l'escompte semestriel composé sous déduction de la prime Coface de 0,84 % calculée sur le capital de début de période majoré des intérêts financiers.

La banque prend une commission de montage de 0,75 % du contrat soit 15 000 euros.

Nota : pour passer du taux annuel au taux semestriel, la banque utilise le taux proportionnel semestriel c'est-à-dire le taux annuel divisé par 2.

Rappel sur les encaissements

Semaines	Tableau des encaissements contractuels
t = 0	400 000 (20 %)
t = 24	160 000 (8 %)
à la réception provisoire	6 traites acceptées et avalisées selon le tableau ci-après

Le tableau ci-après détaille le nominal des 6 traites que l'acheteur acceptera et fera avaliser à la réception provisoire.

Tableau d'amortissement du crédit-fournisseur

Dates	Rang du semestre	Capital restant du	Taux d'intérêts semestriel 3 %	Amortissement semestriel	Semestrialités du crédit fournisseur
M + 6	1	1 440 000,00	43 200,00	240 000,00	283 200,00
M + 12	2	1 200 000,00	36 000,00	240 000,00	276 000,00
M + 18	3	960 000,00	28 800,00	240 000,00	268 800,00
M + 24	4	720 000,00	21 600,00	240 000,00	261 600,00
M + 30	5	480 000,00	14 400,00	240 000,00	254 400,00
M + 36	6	240 000,00	7 200,00	240 000,00	247 200,00
			151 200,00	1 440 000,00	1 591 200,00

L'exportateur souhaite simuler le montant de l'escompte avec recours qu'il va recevoir sur la base des conditions d'escompte proposées par sa banque.

Taux d'escompte : 5,4 % l'an soit 2,7 % par semestre sur la base d'un escompte semestriel composé.

La banque accepte d'escompter avec recours **uniquement si les créances sont couvertes par une assurance-crédit** ; la prime d'assurance-crédit est calculée sur **l'encours dû** en début de semestre **majoré des intérêts du semestre**.

Le taux de prime retenu par l'assureur-crédit est 0,84 % l'an soit le taux semestriel de 0,42 % à la charge de l'exportateur. La prime viendra en déduction du net actualisé.

Ainsi chaque semestrialité du crédit fournisseur sera escomptée selon la formule suivante :

$$S \text{ actualisée} = \frac{S \text{ du crédit fournisseur}}{(1+t)^n}$$ où n représente le rang du semestre.

À la semestrialité actualisée, il faut déduire la prime d'assurance-crédit.

Calcul de la prime d'assurance-crédit

Dates	Capital restant du (a)	Intérêts semestriels (b)	Assiette de la prime d'assurance-crédit (a) + (b)	Prime au taux de 0,42 % semestriel
M + 6	1 440 000,00	43 200,00	1 483 200,00	6 229,44
M + 12	1 200 000,00	36 000,00	1 236 000,00	5 191,20
M + 18	960 000,00	28 800,00	988 800,00	4 152,96
M + 24	720 000,00	21 600,00	741 600,00	3 114,72
M + 30	480 000,00	14 400,00	494 400,00	2 076,48
M + 36	240 000,00	7 200,00	247 200,00	1 038,24
	Totaux	151 200,00	5 191 200,00	21 803,04

Il est possible de calculer la recette nette encaissée grâce au tableau ci-après :

Tableau des recettes nettes

Dates	Échéances	Semestrialités du crédit fournisseur	Valeurs actualisées	Prime au taux de 0,42 % semestriel	Net encaissé
M + 6	1	283 200,00	275 754,63	6 229,44	269 525,19
M + 12	2	276 000,00	261 678,59	5 191,20	256 487,39
M + 18	3	268 800,00	248 152,09	4 152,96	243 999,13
M + 24	4	261 600,00	235 155,95	3 114,72	232 041,23
M + 30	5	254 400,00	222 671,63	2 076,48	220 595,15
M + 36	6	247 200,00	210 681,21	1 038,24	209 642,97
		1 591 200,00	1 454 094,09	21 803,04	1 432 291,05

L'entreprise peut évaluer sa marge sur cette opération commerciale.

Tableau de calcul de la marge nette

Acompte 20 %	**400 000,00**
Mise en service 8 %	**160 000,00**
Valeur actuelle	**1 454 094,09**
Total encaissé	2 014 094,09
Prime AC	21 803,04
Autre frais de gestion	15 000,00
Coût revient hors coût financier	1 789 000,00
Marge nette	**188 291,05**

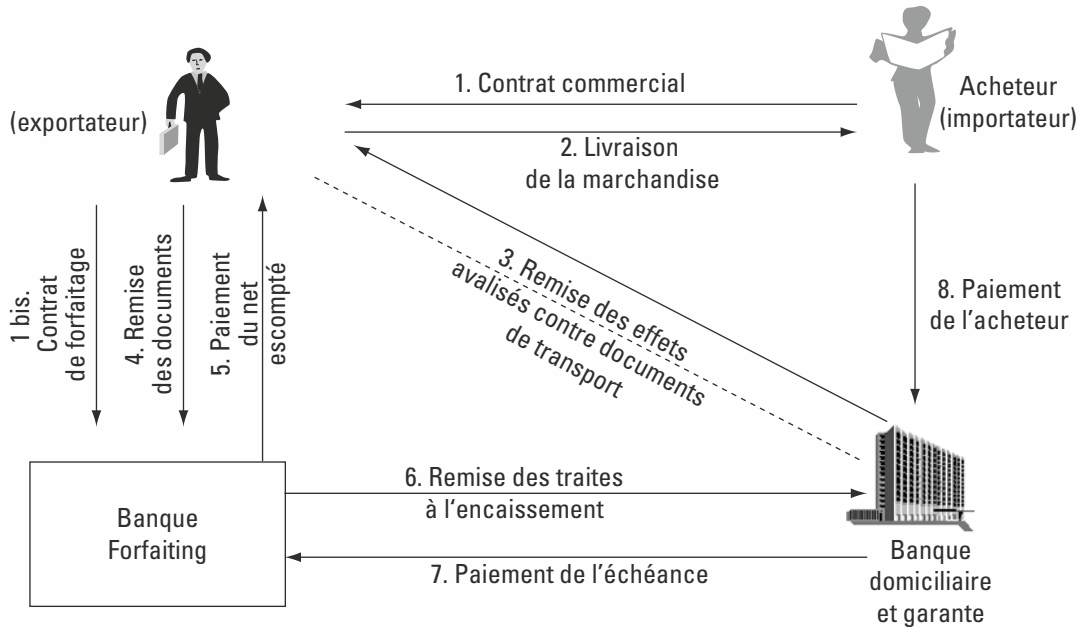
1.4 Avantages et inconvénients du crédit fournisseur

Avantages	Inconvénients
Mise en place rapide si l'exportateur n'utilise pas les procédures publiques Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière) Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours voire sans recours dans le cadre du *forfaiting*	Poids sur la trésorerie de l'exportateur ; d'où la nécessite d'escompter et d'incorporer le coût du refinancement dans le prix sous peine de réduire la marge commerciale Risque financier pour l'exportateur sauf si assurance crédit

2. Le *forfaiting*

2.1 Définition

Le *forfaiting* consiste à céder des créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaiteur (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison de biens ou de prestations de services.



Cette technique peut remplacer un crédit fournisseur classique ou un crédit acheteur. Les traites tirées sur l'acheteur sont avalisées ou garanties par une banque locale de premier rang. On note depuis quelques années du forfaiting « corporate ». Cela signifie que la banque s'engage à racheter des traites tirées sur **une entreprise sans aval ou garantie bancaire**.

2.2 Avantages et inconvénients du *forfaiting*

Avantages	Inconvénients
Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables, Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger, Elimination des délais, des frais d'encaissement et de gestion des créances, Aucun risque (politique, transfert, client et taux) Allègement du bilan de l'exportateur (créance client transformé en cash sans engagement hors bilan) Non-recours à une procédure d'assurance-crédit (pas de part exogène maximale imposée et donc l'origine de la marchandise est indifférente) Financement de l'intégralité du contrat Couverture du risque de change directement dans le cadre du *forfaiting* Il est possible d'intégrer le coût du *forfaiting* dans le prix du contrat	Coût parfois élevé selon le risque-pays, risque-banque et risque de taux lié à devise de facturation Le coût du *forfaiting* dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire Solution au cas par cas Montant minimal de la transaction 100 000 EUR

3. Le crédit acheteur

Une banque ou un pool bancaire se substitue à l'exportateur en accordant directement un crédit à l'acheteur étranger et règle le fournisseur français pour le compte de ce dernier au fur et à mesure de la réalisation du contrat selon la convention prévue. Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes : **le contrat commercial et le contrat de crédit**.

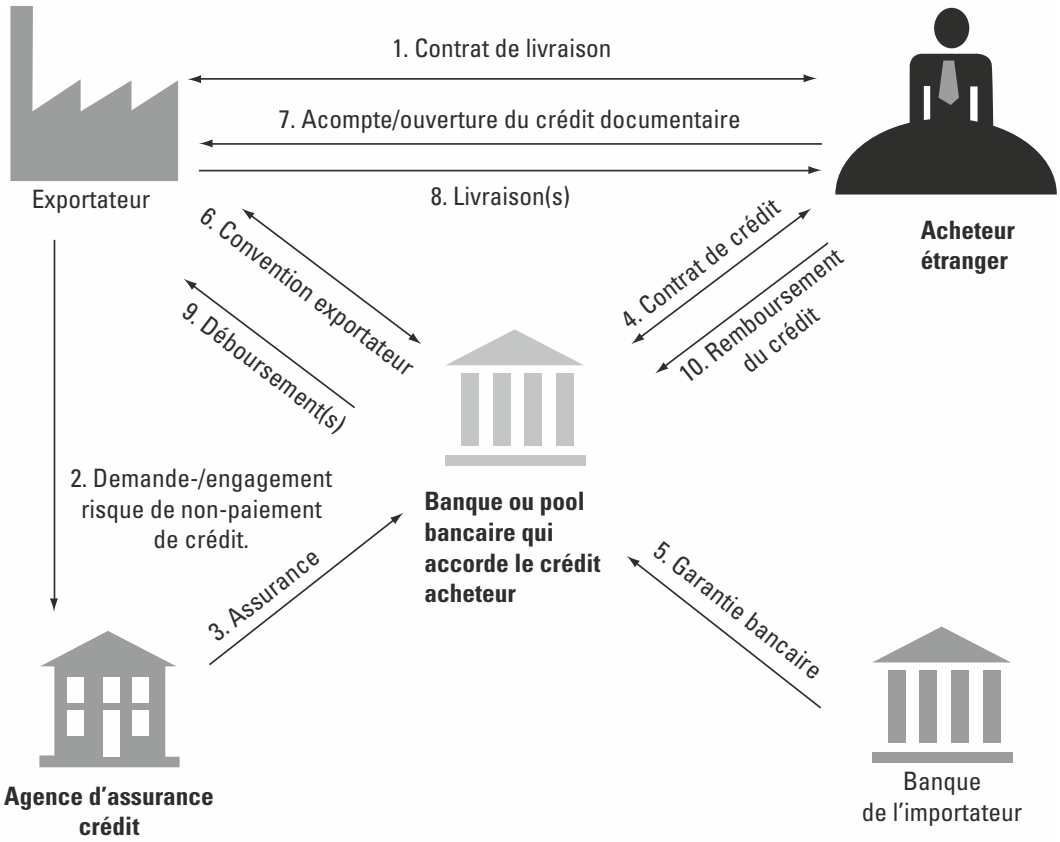
3.1 Présentation et fonctionnement

A. Définition

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur français et l'acheteur étranger ; il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison…

Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger. La banque s'engage à payer le fournisseur français (en général 85 % du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties…). La règle du Consensus de l'OCDE prévoit que les opérations couvertes par une assurance-crédit publique doivent intégrer un acompte à l'entrée en vigueur du contrat excepté certains cas particuliers. L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15 % du contrat. Cet accord est parfois couvert par un crédit financier.

Schéma du crédit acheteur



Source : d'après UBS Genève

3.2 Les caractéristiques d'un crédit acheteur

A. La période préalable et la période de remboursement

Au titre de l'exécution du contrat, le fournisseur peut être amené à engager très tôt des dépenses importantes. Il souhaite souvent recevoir des déblocages de fonds de la part du prêteur afin de soulager sa trésorerie. Parallèlement, l'acheteur étranger ne désire pas rembourser son fournisseur avant l'achèvement définitif des prestations. C'est pour cette raison que la banque met en place un crédit pouvant être utilisé pendant la période de réalisation des prestations, alors que l'acheteur étranger ne commencera à rembourser qu'en fin de marché. Notons que le banquier calcule des intérêts intercalaires qui seront à la charge de l'acheteur.

On distingue deux périodes :

– la période où l'emprunteur n'effectue aucun remboursement et la banque débloque les fonds en payant le fournisseur français sur documents justificatifs (période préalable ou période de paiements progressifs ou de tirage du crédit acheteur) ;
– la période durant laquelle le crédit est progressivement remboursé (période de remboursement).

Durant la première période, l'acheteur étranger paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant de crédit utilisé à moins que ceux-ci soient reportés sur le capital dû en début de période de remboursement Tandis qu'en période d'utilisation, l'acheteur procédera au paiement des échéances du principal (souvent amortissement semestriel ou annuel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.

B. Les trois types de crédit

Typologie des crédits	Définition
Le crédit acheteur à taux stabilisé	Ce crédit est le plus avantageux pour l'acheteur. Il est couvert par une garantie délivrée par un assureur-crédit (Coface en France), La police d'assurance-crédit protège l'exportateur **contre le risque de fabrication et le banquier prêteur contre le risque de non-remboursement du crédit.** L'obtention de cette garantie permet à l'acheteur de bénéficier des avantages liés au soutien public. En France, celui-ci se matérialise par la stabilisation du taux d'intérêt qui consiste à figer le taux d'intérêt du crédit acheteur dès la mise en place du crédit acheteur pour les pays éligibles (pays les moins développés).
Le crédit acheteur en garantie pure	Ce crédit est utilisé lorsque la réglementation du pays de l'exportateur n'accorde pas à une exportation l'accès à la stabilisation du taux, mais le risque de fabrication et le risque de crédit sont couverts par l'assureur-crédit.
Le crédit acheteur sans garantie d'un assureur-crédit	Le banquier assume alors lui-même le risque de non-remboursement par l'emprunteur. Le crédit ne bénéficie pas des avantages du soutien public ; il est dégagé de certaines contraintes liées à l'intervention des pouvoirs publics (part française dans le contrat, part des dépenses locales…), mais le banquier devra sécuriser de son côté le risque de non-remboursement de l'emprunteur par la mise en place de sûreté. Le banquier prêteur exigera des garanties directes de la part de l'emprunteur émise par des banques locales par exemple Ce type de crédit est appelé crédit libre.

C. Conditions d'éligibilité

Pouvoir offrir un crédit acheteur à un client étranger est un avantage concurrentiel majeur pour un exportateur. Toutes les exportations ne sont pas éligibles à ce type de procédure. En dernier ressort, seule l'Administration du pays de l'exportateur (en France au travers de la Commission des Garanties de la DGTPE) est habilitée à accorder ou non une police d'assurance-crédit sur un crédit acheteur. Globalement, pour pouvoir bénéficier de cette aide, un contrat à l'exportation doit remplir au moins 3 critères :

Critères	Commentaires
Le pays de destination doit être « acceptable »	Seuls les pays les moins avancés et certains pays émergeants ont recours à ce type de financement. Les pays de l'OCDE ont recours à des modes de financement plus classiques. Toutefois le risque pays doit rester acceptable par les banques. Les pays les plus risqués ne peuvent bénéficier de cette procédure.
L'emprunteur lui même doit être « acceptable »	L'assureur-crédit distingue les acheteurs souverains (assimilables au risque pays), les acheteurs publics et les acheteurs privés. Pour pouvoir bénéficier d'un Crédit Export, l'acheteur privé doit être de première catégorie. Si ce n'est pas le cas il faut qu'il obtienne une garantie bancaire.
Les biens exportés doivent être éligibles	Le crédit acheteur ne finance que des biens d'équipement (usines, machines outils, centrales, chaînes de montage, infrastructures). Les biens de consommation ne peuvent pas être éligibles.

Exemple

En 2006, Natexis Banques Populaires, devenue Natixis, a signé avec Song Da Corporation un crédit acheteur de 137 millions d'euros pour la construction d'une unité de production de ciment au Vietnam. Ce crédit est destiné à financer la construction par le cimentier danois FLSmidth d'une usine principale pour un volume de production de 5 500 tonnes par jour, située dans le district de Hoanh Bo (province de Quang Ninh), et d'une d'usine complémentaire d'une capacité de 200 tonnes par heure située dans la zone industrielle de Hiep Phuoc à Ho Chi Minh Ville.

Ce financement a été mis en place en un temps record : la première utilisation a été effectuée deux mois seulement après la cérémonie de signature des contrats commerciaux et de l'accord de financement. L'opération mise en place par Natexis Banques Populaires comprend **un crédit acheteur couvert par l'agence de crédit export danoise, Eksport Crédit Fonden (EKF)** et **un crédit financier d'accompagnement**.

Ci-après, l'extrait d'une présentation des avantages qu'un importateur pourrait tirer d'un crédit acheteur (source Société Générale du Maroc). La banque marocaine peut être conduite à se porter garante de l'emprunteur vis-à-vis de la banque prêteuse (banque ou pool bancaire dans le pays du vendeur).

Crédit acheteur

Le crédit d'une banque étrangère pour financer vos importations

Le crédit acheteur est l'instrument de financement le plus fréquemment utilisé dans le commerce international à moyen et long terme. C'est un crédit accordé à l'importateur par une banque étrangère afin de lui permettre de régler au comptant son fournisseur étranger.

✓ **Fonctionnement**

Le crédit acheteur est destiné à financer :

- **les biens d'équipement** (unités de complètes de production, ensembles industriels, matériels indépendants).
- **les prestations de service** (études, ingénierie, licences).

✓ **Durée**

La durée du crédit est fixée par l'administration du pays exportateur et dépend :

- de la nature du matériel exporté ou des prestations fournies,
- du montant de la commande,
- du pays destinataire.

Elle peut aller de 18 mois à 10 ans, à compter du point de départ des remboursements.

Avantages

Le **crédit acheteur** est un instrument de financement **simple** et **souple** qui :

- **Sécurise** les transactions internationales,
- **Améliore la compétitivité** des entreprises importatrices.

✓ **Montant du crédit**

Le crédit acheteur porte sur 85 % du montant du contrat commercial, les 15 % restants devant faire l'objet d'un versement d'acompte par l'importateur.

✓ **Tarification**

Les intérêts sont payés semestriellement et à terme échu.

3.3 Le crédit acheteur par l'exemple

Une société française participe à un appel d'offres pour la fourniture de rames de métro au Chili. L'acheteur chilien souhaite que son fournisseur lui propose un financement. En effet suite à la crise des *subprimes*, les banques dans les pays émergeants disposent parfois de moins de liquidité. Elles n'ont pas forcement la capacité de répondre aux demandes de financement de leurs clients. Ces dernières reviennent vers des solutions plus classiques et entre autre le crédit acheteur cofacé.

Dans la mesure où l'assurance crédit est sous conditions, l'assureur soumet un questionnaire pour vérifier les conditions d'éligibilité de l'opération à l'assurance-crédit publique. Les parties « grisées » correspondent aux réponses de l'exportateur.

N° 1245 - 2008 **Paris le 17 mars 2008**

coface

Demande d'assurance-crédit moyen terme simplifiée
Procédure gérée par Coface pour le compte de l'État

1. Pays de l'acheteur : Chili	**2. Pays destinataire : Chili**	
3. Demandeur * : **FranceTransport**	Adresse	N° SIRET (14 chiffres)
4. Exportateur(S) * : **FranceTransport**	Adresse	N° SIRET (14 chiffres)
* si le demandeur n'est pas l'exportateur ce dernier devra renvoyer dûment complété l'engagement joint en annexe		
5. Acheteur : **santiago transportation**	Adresse	N° Tel : N° d'immatriculation :

6. Le contrat d'exportation

A) Objet du contrat : **livraison de 3 rames complètes de 12 voitures**

B) Montant du contrat commercial :	**C) État du contrat :**
– Devise utilisée : EUR – Montant total : 50 000 000 – Contre-valeur en EURO :	❏ **en Projet** ❏ Conclu Date : ❏ Entré en vigueur Date : Date de conclusion du contrat de prêt : (si applicable)

D) Contenu du contrat (en principal)

	Part rapatriable		**Part locale**	**7. délais d'exécution** (comptés de « m » mois d'entrée en vigueur du contrat)	
devise :	prestations française	prestations en provenance de pays tiers	prestations locales	DÉBUT	FIN
	30 000 000	**16 000 000**	**4 000 000**	m + 6	m + 18
Dont service après vente				**Réception**	
				provisoire : m + définitive : m +	**21** **45**

8. Prestations en provenance de pays tiers

Nature	Montant en euros (hors marge)	
	Origine ou provenance de l'UE	Origine ou provenance hors UE
Équipements Telecom Brésil **Matériel ferroviaire Allemagne**	**Brésil** **Allemagne**	**3 280 000** **12 720 000**

9. Sûretés

Garantie de l'État chilien

10. Modalités de paiement et de financement

❑ **Termes au comptant :**
. **_15___** % à la commande . **_5___** % en cours de fabrication

. **__70__** % aux livraisons . **10____** % en fin d'exécution
. **_0___** % à la réception définitive
Modalités :
❑ **par crédit documentaire**
❑ par virement
❑ autre (à préciser) :

Devise :

si crédit documentaire
• date d'ouverture du crédit :
• montant :
• banque émettrice : Banco Santender Chile

• crédit confirmé par une banque française ?
❑ oui ❑ non

❑ **Termes a crédit :**
Crédit ❑
Fournisseur ❑ avec cession bancaire
Nom de la banque cessionnaire :
Date de la convention de cession :
❑ **Acheteur**
❑ **Devise** : EUR

Nom de la banque prêteuse :
Pool bancaire ; chef de fil Banco Santander Paris

a) Part rapatriable :

• pourcentage à crédit : 92 % environ
• durée (année) : 6 ans
• point de départ : 6 mois après réception provisoire
• échéances : ❑ dégressives oui
❑ égales
❑ progressives

b) Part locale :
(si modalités de paiements différentes)

❑ **Stabilisation de taux demandée**
Si oui, préciser : ❑ taux à l'offre
❑ taux au contrat

11. Cautions

	%	Montant	devise	Dates ou délais	
				souscription	**mainlevée**
Soumission	2 %	1 000 000	EUR	M0/ /	M4/ /
Restitution d'acompte	15 %	7 500 000	EUR	m + 6	m + 21
Bonne fin	10 %	5 000 000	EUR	m + 6	m + 21
Dispense de retenue de Garantie.	5%	2 500 000	EUR	m + 22	m + 36

12. Garanties demandées

TYPE : PR (Ach. privé Risque politique) - **PRC** (Ach. privé Risque politique + insolvabilité Ach.) – **SP** (Ach. public)

	PR	PRC	SP		PR	PRC	SP
Fabrication Crédit				Caution de soumission Caution de restitution d'acompte Caution de bonne fin, autres…			

Garantie de la cession sans recours ❑ oui ❑ non
avec option Risque exportateur ❑ oui ❑ non

13. Garantie de change • garanties risque exportateur cautions et/ou préfinancement **Avez-vous l'intention de demander ou avez-vous demandé cette ou ces garanties ?** ❑ oui ❑ non Si oui laquelle : garantie de change ❑ n° de dossier : Garantie cautions/risque exportateur ❑ n° d'enveloppe : Garantie préfinancement/risque exportateur ❑ n° d'enveloppe
14. Lutte contre la corruption 1. Le demandeur figure-t-il sur une liste d'exclusion accessible au public du Groupe de la Banque mondiale, de la Banque africaine de développement, de la Banque asiatique de développement, de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la Banque interaméricaine de développement ? ❑ oui ❑ non 2. Le demandeur ou toute personne travaillant pour son compte dans le cadre de l'opération visée à la rubrique 6 de la présente demande de garantie font-ils l'objet de poursuites devant un tribunal national pour infraction aux lois relatives à la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers ? ❑ oui ❑ non 3. Le demandeur ou toute personne travaillant pour son compte dans le cadre de l'opération visée à la rubrique 6 de la présente demande de garantie ont-ils au cours des 5 dernières années précédant cette demande été condamnés par un tribunal national ou faits l'objet de mesures administratives nationales équivalentes pour infraction aux lois relatives à la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers ? ❑ oui ❑ non Dans l'affirmative, des justificatifs des mesures préventives et correctrices prises par le demandeur devant être fournis à Coface.

Cette demande d'assurance-crédit est le point de départ de la procédure Coface. Compte tenu des informations fournies, l'assureur peut vérifier les conditions d'éligibilité et instruire le dossier en le soumettant à la commission des garanties de Bercy (DGTPE) si le montant de l'affaire le justifie. L'exportateur peut s'appuyer sur le département moyen terme de Coface (DMT) afin d'obtenir les éclaircissements éventuels.

3.4 Avantages et inconvénients du crédit acheteur

Avantages	Inconvénients
le crédit acheteur constitue une sécurité de paiement : L'exportateur est totalement dégagé du risque de crédit (risques politiques et commerciaux) et il est réglé au comptant au fur et à mesure de la réalisation du contrat. **L'exportateur peut présenter une offre financière attractive** et par ailleurs l'exportateur ne supporte ni provisions pour risques ni majoration pour charges financières. Aucun endettement supplémentaire n'apparaît au bilan de l'exportateur (allégement de la structure bilanciel du vendeur). **L'acheteur (emprunteur) bénéficie :** – de taux d'intérêt attrayants fixés par le consensus sur les principales devises, – d'une durée de remboursement longue, – de la possibilité d'inclure les primes de l'assureur-crédit dans le financement.	Lourdeur et lenteur dans la mise en place Financement dépendant de la politique de risque du banquier Contraintes liées aux règles du Consensus Part réalisée dans le pays de l'exportateur (quotité à respecter) Financement limité à 85 % du contrat

Partie 3

La prise en compte des contraintes juridiques

L'évolution des échanges internationaux, la diversité des systèmes juridiques ainsi que la multiplication des opérateurs privés ou publics et des organismes à caractère international (Chambre de commerce internationale par exemple) favorisent le développement d'un droit commercial international. Ce droit relègue au second plan le droit interne de chaque état ainsi que les juridictions étatiques.

Il se développe à partir des conventions internationales, de l'avènement du droit communautaire et des règles uniformes mises en place par des praticiens (règles et usances uniformes concernant les incoterms, le crédit documentaire, les règlements d'arbitrage, etc.).

Cette évolution tend vers une harmonisation générale des règles de droit et créée un cadre juridique nouveau auquel il convient de se référer dans la plupart des situations économiques courantes : contrats de vente, accords de distribution, accords de transfert de savoir-faire.

Chapitre

18

L'environnement juridique international

L'évolution de l'environnement juridique international prend en compte les conventions internationales et les accords de l'Union européenne, ainsi que les interventions au travers d'organismes internationaux, d'une grande diversité d'opérateurs. Elle cherche à harmoniser et à rendre compatible la diversité des systèmes juridiques et à codifier et simplifier un certain nombre de difficultés récurentes dans les opérations de commerce international.

Cette harmonisation est d'autant plus nécessaire que le développement du commerce électronique remet en question les systèmes de protection de la propriété intellectuelle, et notamment de la propriété industrielle.

Plusieurs programmes de travail et de conférence ont été menés et ont abouti à des recommandations et à la résolution de litiges[1].

1. Les sources du droit international *262*
2. Le droit de la propriété industrielle *263*
3. Le droit communautaire de la concurrence *265*
4. Le règlement des litiges *266*

1. Consultez à ce propos sur Internet le site de l'OMPI.

1. Les sources du droit international

1.1 Les conventions internationales

Elles permettent de pallier aux incompatibilités des droits nationaux entre eux et codifient sur un point précis les relations entre États. Leur portée est différente selon qu'elles sont multilatérales ou bilatérales.

Domaines	Objectifs	Portée
Conventions multilatérales Exemples : – conventions sur les transports internationaux (Berne, Genève…) ; – convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale ; – convention de New York du 10 juin 1958 sur l'exécution des sentences arbitrales, etc.	Uniformiser le droit international. Créer de nouvelles règles de droit.	Elles doivent être ratifiées par les États.
Conventions bilatérales Exemples : – conventions d'ordre fiscal, convention sur le régime des investissements ; – conventions concernant l'établissement des personnes ; – convention pour la préservation de l'environnement, etc.	Régler des conflits entre deux droits nationaux distincts.	Portée limitée aux deux États signataires. Pas de création de nouvelles règles de droit.

1.2 Le droit communautaire

Le droit communautaire s'articule autour des principes fondamentaux édictés par le traité de Rome de 1957 et l'Acte unique européen de 1986. Il s'impose aux États membres.

A. Les institutions européennes

Institutions	Mission	Constitution et fonctionnement
Conseil européen	Détermine les grandes orientations politiques (unification allemande par exemple).	Formé des chefs d'États et de gouvernement. Réunion au moins deux fois par an.
Conseil des ministres	Adoption des règlements et directives.	Composé des ministres des États membres. Présence des ministres fonction des thèmes traités (agriculture, transports…). Décisions prises à la majorité.
Parlement européen	Pouvoir législatif. Arrête le budget de la communauté. Peut renverser la commission par le vote d'une motion de censure.	Députés élus au suffrage universel direct représentant les quinze États membres.
Commission des communautés européennes	Veille au respect des traités et à l'application des mesures communautaires. Peut traduire les États devant la cour de justice européenne. Pouvoir réglementaire, émet des avis et des recommandations.	Membres nommés par les gouvernements pour 4 ans, renouvelables. Ils ne sont pas révocables ce qui garantit leur indépendance.
Cour de justice	Rend des jugements en application du droit communautaire.	Treize juges et six avocats généraux, nommés pour six ans.

B. Les textes

L'ensemble des textes juridiques de nature communautaire sont publiés dans le *Journal officiel des Communautés européennes (JOCE)*. Ils prévalent en cas de conflit sur les droits nationaux. Voici le rappel des principaux textes.

Rappel des traités

Traité de Paris 1951	CECA : création de la Communauté européenne du charbon et de l'acier.
Traité de Rome 1957	Communauté européenne de l'énergie atomique (EURATOM).
Acte unique européen 1986	Entrée en vigueur le 1er juillet 1987. Impose la mise en place du marché unique au 1er janvier 1993 en vertu des principes du traité de Rome.

Les actes juridiques

Actes	Caractère
Règlements	Force obligatoire pour tous les États membres, ils sont directement applicables après publication au JOCE.
Directives	Force obligatoire, elles doivent être intégrées dans la législation nationale, mais chaque État membre est libre de définir les modalités de la mise en œuvre.
Décisions	Obligatoires pour l'État auquel elles sont destinées.
Avis et recommandations	Pas de force obligatoire, caractère de force morale.

C. Les grands principes

Ils sont au nombre de trois :

– **liberté de circulation des marchandises et des services :** suppression des contrôles douaniers aux frontières internes, possibilité d'offrir des prestations de service à caractère artisanal ou commercial ou libéral dans tous les états membres ;

– **liberté de circulation des capitaux :** absence de contrôle des changes, transfert de capitaux libre, vers ou en provenance des pays tiers (application toutefois de clauses de sauvegarde de la part des états), etc. ;

– **liberté de circulation des personnes.**

2. Le droit de la propriété industrielle[1]

2.1 La problématique

Les entreprises doivent pouvoir commercialiser leurs produits et leurs prestations de la façon la plus large possible, sans pour autant être victimes de contre-facteurs. Les autorités communautaires et les conventions internationales fournissent donc un « arsenal » de protections juridiques.

L'intervention des autorités douanières est également possible dans certaines conditions pour lutter contre la contrefaçon. Le titulaire d'une marque peut demander que la marchandise douteuse soit retenue. Si la demande est fondée, le titulaire de la marque pourra obtenir auprès du tribunal de grande instance les mesures conservatoires nécessaires (saisie notammment), puis après le jugement définitif établissant la contrefaçon, la destruction de la marchandise.

1. À ce propos, consultez le site internet : http://www.inpi.fr

2.2 La protection des inventions et des procédés de fabrication

Le dépôt de brevet permet à son bénéficiaire de disposer d'un monopole d'exploitation de l'invention, du procédé ou du savoir-faire, dans le pays où a été fait le dépôt. Lorsque l'activité est internationale, la protection doit être étendue à plusieurs pays. La mise en place de cette protection est plus rapide et plus efficace si les pays concernés rentrent dans le champ d'application de l'un des accords suivants.

Conventions relatives à la propriété industrielle

	Procédure PCT (*Patent Corporation Treaty*) 19 juin 1970	**Convention de Munich (Convention sur le brevet européen CBE) 1977**	**Convention de Luxembourg 1975**
Formalités d'acquisitions	Procédure ouverte aux membres de la convention de Paris(1) (dont la France.) Une seule demande internationale, une seule recherche d'antériorité. Publication unique.	Procédure unique de dépôt de brevet.	Dépôt unique.
Organismes à contacter	INPI ou OMPI(2) ou Office des brevets européen (OBE).	OEB.	Titre unique qui produit ses effets sur l'ensemble du territoire des États membres de l'accord.
Effets	Dépôt multiple dans plusieurs pays (chaque pays délivre un brevet purement national).	Brevet obtenu est éclaté en autant de brevets nationaux que de pays désignés par le déposant (dix-neuf maximum).	Brevet communautaire. Protection dans les États membres. NB : peu utilisé, à ce jour cinq États l'ont ratifié.

(1) Convention de Paris signée en 1883, révisée et enrichie. Elle regroupe actuellement 140 pays. Elle met en place un régime de droit de la propriété « unioniste » qui permet au déposant de bénéficier d'un droit de propriété de un an, à compter de la date de dépôt dans son pays d'origine.
(2) INPI : Institut national de la propriété industrielle ; OMPI : Organisation mondiale de la propriété industrielle, située à Genève.

Si aucune de ces conventions n'est applicable dans le(s) pays où l'on veut effectuer le dépôt, il est nécessaire de se référer à la législation locale.

2.3 La protection des dessins et modèles, des marques

La convention de La Haye et la convention de Berne organisent la protection des dessins modèles, œuvres littéraires et artistiques.

Au niveau national, le dépôt d'une marque se fait auprès de l'INPI. La protection des marques au niveau international est réalisée par l'arrangement de Madrid et par le règlement communautaire n° 40/94/CE.

La marque communautaire, procédure la plus récente, permet une couverture dans tous les pays membres de l'Union. Victime de son succès, la procédure réclame à l'heure actuelle deux ans.

Dépôt d'une marque au niveau international

Textes	Arrangements de Madrid 1891 (procédure de dépôt internationale)(1)	Marque communautaire (règlement 40/94/CE du 20 décembre 1993)	Pays n'appartenant à aucune convention
Procédure d'acquisition	Un dépôt unique dans le pays d'origine de la marque, auprès de l'office compétent (INPI en France).	Un seul dépôt. Enregistrement auprès de l'Office d'harmonisation du marché intérieur (Alicante)	Autant de dépôts que de pays visés.
Effets	Protection pendant 20 ans et renouvellement possible. Droit de priorité pendant six mois dans les pays membre de la convention de Paris pour un dépôt de la même marque dans d'autres pays.	Titre unique (marque communautaire) valable dans tous les pays de l'Union européenne. Protection pendant dix ans avec renouvellement possible.	Référence à la législation locale pour connaître les procédures d'acquisition et la durée et le coût de la protection.

(1) 51 pays membres au 1er janvier 1998.

En conclusion, la protection juridique dont peuvent bénéficier les entreprises dans le domaine de la propriété industrielle, n'est jamais absolue. La protection doit être réalisée de façon sélective compte tenu des risques réels encourus et des coûts engendrés par les procédures de dépôt.

3. Le droit communautaire de la concurrence

Dans ce domaine, le droit communautaire se superpose au droit interne de chaque état. Il vise à éliminer les pratiques restrictives (refus de vente ou vente discriminatoire par exemple) et les pratiques de concurrence déloyales.

3.1 Les principes du traité de Rome

Le principe de la libre concurrence est posé au travers de deux articles fondamentaux.

L'article 85-1 prohibe les ententes : « Sont incompatibles avec le Marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun […] »

L'article interdit notamment la fixation de prix d'achat ou de vente, la limitation de la production, le contrôle des débouchés, la répartition des sources d'approvisionnement et des marchés, ainsi que la pratique de conditions de ventes discriminatoires. Les entreprises ne peuvent donc conclure **aucun accord tacite**, **verbal ou écrit** allant dans ce sens, ayant un caractère collectif et aboutissant à un **effet anticoncurrentiel**.

Remarque

Interdiction des accords de fixation de prix, des accords de fixation en commun des conditions de vente, des accords de répartition de marchés.

Le caractère illicite de tels accords entraîne leur nullité et le versement d'amendes fonction de la gravité et de la durée de l'infraction.

Remarque

Une société française a été lourdement condamnée à verser une amende de plus de six millions de francs, pour avoir interdit à l'un de ses clients britanniques la réexportation de produits vendus, en l'occurrence des bouteilles de champagne.

L'article 86 réprouve l'abus de position dominante : « Est incompatible avec le Marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le Marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci […] »

Ces pratiques consistent notamment à imposer des prix, à limiter la production ou les progrès techniques, à appliquer des règles inégales aux différents partenaires commerciaux, etc., de façon abusive. Ces abus sont toujours sanctionnés par la Commission.

Exemple

Les « abus » dont il est question peuvent être des refus de vente, de livrer des pièces détachées à des réparateurs indépendants, la pratique de prix prédateurs ayant pour but l'élimination des entreprises concurrentes, etc.

3.2 Les accords bénéficiant de l'exemption

Un certain nombre d'accords échappent au champ d'application des articles 85 et 86. Les accords d'importance mineure (produits ou services ne représentant pas plus de 5 % du marché total ou chiffre d'affaires réalisés par l'ensemble des entreprises parties à l'accord, inférieur à 200 millions d'écus) sont exclus du champ d'application du traité mais restent soumis au droit interne.

D'autres accords considérés comme bénéfiques (amélioration de la distribution, diffusion du progrès technique, etc.) bénéficient d'exemptions par catégorie. C'est le cas des :

– accords de distribution exclusive ;

– accords de franchise ;

– accords de spécialisation ;

– accords de licence de brevet ;

– accords de distribution et de services de vente automobiles, etc.

Lorsqu'un accord ne rentre pas dans le champ d'une exemption par catégorie, il peut faire l'objet d'une exemption individuelle (demande auprès de la Commission).

3.3 Le contrôle des concentrations

Le règlement 4064/89 prévoit le contrôle par la commission sous le contrôle de la Cour de justice des Communautés, des opérations de fusion ou de prise de contrôle aboutissant à une concentration de dimension communautaire.

4. Le règlement des litiges

L'exécution des contrats internationaux est souvent source de conflit entre les parties. En dehors des solutions négociées à l'amiable, les contractants ont le choix entre le recours aux juridictions étatiques et le recours à l'arbitrage.

4.1 Les juridictions étatiques

Le litige sera jugé par le tribunal désigné dans la clause attributive de juridiction (voir tableau chapitre 18 § 2.2). Si le contrat ne prévoit rien, le tribunal compétent reste celui du domicile du défendeur, dans la plupart des cas.

4.2 Le recours à l'arbitrage

Les parties ont pu prévoir une clause **compromissoire** (prévoyant le recours à l'arbitrage) dans leur contrat ou décider seulement au moment où survient le litige de recourir à un **compromis d'arbitrage**. Quel que soit le cas, on retient ensuite deux modes d'arbitrage :

Modalités de l'arbitrage

	Arbitrage « ad hoc »	Arbitrage institutionnel
Rôle des contractants	Ils organisent eux-mêmes les modalités de l'arbitrage : choix des arbitres, lieu, délais, voies de recours, etc.	Ils ont recours à une institution internationale d'arbitrage.
Procédure	Les arbitres peuvent statuer à la demande des contractants en « amiables compositeurs » ou en « équité »(1).	Le tribunal arbitral instruit l'affaire et rédige un projet de sentence soumis à la Cour internationale d'arbitrage qui donne son approbation. Les règlements d'arbitrage sont de plus en plus nombreux et de plus adaptés.
Effets	Les sentences sont définitives et sans recours (à la demande des parties).	
Avantages	Rapidité de la sentence. Neutralité et impartialité des arbitres. Confidentialité de la procédure.	

(1) « Amiables compositeurs » : les arbitres ont la libre disposition du droit. « Équité » : les arbitres statuent sans tenir compte de la règle juridique en recherchant une solution juste.

Remarque

Le recours à l'arbitrage permet l'économie d'un contentieux trop long devant des juridictions étatiques. Cependant il ne peut être retenu que pour des litiges d'un montant élevé. Les frais liés à l'arbitrage sont en effet importants.

Les entreprises exécutent de bonne grâce les sentences rendues. Si ce n'est le cas, la partie intéressée peut demander l'*exequatur* de la sentence arbitrale au juge du tribunal de grande instance de son pays (l'exequatur permet d'obtenir l'application d'un jugement rendu par une autorité étrangère, dans son pays). Celui-ci donne une suite favorable sauf si manifestement la sentence est contraire aux règles d'ordre public (Convention de New York du 10 juin 1958).

Chapitre

19

Les opérations de vente et d'achat internationales

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit que de prévoir toutes les situations possibles et de préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît un caractère international, des difficultés supplémentaires apparaissent : risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence. Heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils.

1. La vente internationale *270*
2. L'achat international *271*
3. La forme et le contenu du contrat *271*
4. Les contrats à moyen et long terme *274*

1. La vente internationale

La formation du contrat de vente passe par plusieurs étapes successives.

1.1 Les étapes précontractuelles

Les différentes étapes de la négociation commerciale peuvent donner lieu à un certain nombre de documents qui ne sont ni des offres, ni des contrats. À chaque fois, il faudra s'interroger sur la valeur juridique de ces écrits.

Remarque

La promesse de contrat : document constatant des points d'accord particuliers entre les parties, pouvant être repris dans le contrat définitif.

La lettre d'intention : document rédigé dans le cadre de négociations longues et portant sur des montants élevés. La finalité du document est de faire connaître au destinataire que l'on a l'intention de contracter.

Le gentleman's agreement *: document qui formalise les intentions des parties, sans avoir valeur d'engagement. Les tribunaux anglo-saxons peuvent toutefois reconnaître sa validité.*

1.2 L'offre commerciale

L'offre est un moment privilégié de la relation commerciale avec le client. À ce titre elle doit présenter des caractéristiques de clarté (engagement ferme et implicite de la part de l'exportateur) et être adressée à une personne dénommée (sauf offres à caractère publicitaire prévoyant des possibilités de modification de prix, de conditions commerciales ou techniques).

Remarque

L'offre suivie d'une acceptation donne naissance à un contrat ! (voir fiche technique n° 21 : facture proforma).

Le support le plus fréquent de l'offre est la facture pro-forma. Étant donnée la portée juridique de l'offre (susceptible de donner lieu à la formation d'un contrat), la rédaction doit être précise et observer un certain nombre de précautions.

Précautions à prendre par le vendeur dans la rédaction d'une offre commerciale

Date limite de validité	Déterminer une date au-delà de laquelle l'offre n'est plus valable. Attention : l'offre assortie de ce délai devient **irrévocable**.
Utiliser un langage codifié	Recours aux sigles codifiés pour les monnaies (USD pour le dollar, CAD pour le dollar canadien…), aux incoterms définis par la CCI, etc., afin d'éviter les malentendus dès le départ.
Adapter les conditions générales de vente export (CGVE)	Le **principe de l'autonomie de la volonté** permet aux contractants de définir les CGVE applicables aux commandes courantes (les ventes spécifiques peuvent amener à rédiger des contrats beaucoup plus élaborés ou à ajouter des clauses particulières). Les CGVE concernent : – les prix, les conditions de paiement et de livraison, – l'étendue de la responsabilité du fournisseur et le traitement des réclamations, – les pénalités prévues en cas de manquements aux obligations (retard de paiement, de livraison…), – les modalités de règlement des litiges (droit applicable, tribunal compétent, langue…).
Obtenir l'acceptation expresse du client	Les CGVE communiquées **dès le stade de l'offre** permettent de définir au plus tôt le cadre juridique applicable au futur contrat. Elles doivent en tous cas être communiquées au plus tard lors de la formation du contrat. L'acceptation expresse du client facilite ensuite la preuve de cette acceptation : il est préférable d'obtenir la signature de la pro-forma ou du bon de commande ; à défaut le vendeur peut renvoyer une confirmation de commande rappelant les CGVE.
Offre conditionnelle	Lier la naissance du contrat à un événement particulier. Si la condition requise ne se réalise pas, l'offre devient caduque et le contrat ne peut se former.

Remarque

Il n'existe pas un modèle type de conditions générales de vente. Chaque exportateur doit faire un travail d'adaptation tenant compte de la nature de la vente et de la compatibilité des CGVE avec les conditions d'achat quelquefois imposées par le client. Beaucoup d'organisations professionnelles ont rédigé des CGVE d'application territoriale très large.

Dans certaines législations, le silence peut valoir acceptation. Il est donc prudent de refuser de façon explicite toute offre effectuée dans le cadre de négociations ou de formuler une contre-proposition.

2. L'achat international

Les acheteurs professionnels se livrent soit à une mise en concurrence de leurs fournisseurs soit à la mise en place de partenariats. Les méthodes de recherche ainsi que les procédures d'évaluation[1] et de négociation débouchent sur différents documents juridiques :

- la rédaction d'un appel d'offres (voir partie 4 du chapitre) et/ou ;
- la définition d'un cahier des charges élaboré par l'acheteur : conditions techniques, financières et juridiques imposées par le client pour permettre la rédaction d'une offre adaptée ;
- la définition des conditions générales d'achat (CGA) qui peuvent être imposées au fournisseur.

L'ensemble de ces documents traduit les préoccupations de l'acheteur en terme de qualité, délais et prix. Il va de soi qu'il s'agit des mêmes principes juridiques énoncés dans le cadre du contrat de vente mais envisagés du point de vue de l'acheteur, notamment lorsque celui-ci dispose d'un rapport de force en sa faveur qui lui permet d'imposer ses propres conditions.

Les centrales d'achat de la grande distribution imposent leurs conditions à leurs fournisseurs en terme de qualité, de respect des normes ou de respect de chartes éthiques… Les clients industriels procèdent à une démarche de certification de quelques fournisseurs clés notamment dans le cadre de la sous-traitance. C'est le cas pour EADS dans le domaine de l'aéronautique par exemple.

Il existe un niveau de complexité juridique croissant selon qu'il s'agit d'achats ponctuels ou de stratégie de partenariat au stade de la production d'éléments simples ou plus complexes.

3. La forme et le contenu du contrat

3.1 Nécessité de l'écrit

L'offre faite par le vendeur et suivie d'une acceptation par le client donne naissance au contrat de vente international. Il est souhaitable que cet accord soit écrit, pour être précis et complet, pour prévenir les litiges et ménager un moyen de preuve.

1. Consulter sur ces aspects *Marketing International* , de C. Pasco-Berho et H. Le Ster-Beaumevieille, Dunod, partie 4

3.2 L'étude des principales clauses

Les clauses qui formalisent l'accord peuvent être divisées pour la commodité de l'étude en deux catégories.

Les clauses du contrat de vente internationale

Clauses de portée générale	
Clauses	**Contenu**
Désignation des contractants	Désignation des signataires du contrat (vérification de leur qualité et de leur pouvoir).
Objet du contrat	Nature de la chose vendue (biens de consommation, d'équipements), description des caractéristiques commerciales et/ou techniques, performance à atteindre ou normes de qualité, etc.
Entrée en vigueur et langue de référence	La date d'entrée en vigueur peut être liée à un événement particulier (versement d'un acompte, autorisation de l'autorité étrangère, confirmation de commande). Préciser la langue de référence en cas de contestation (la qualité de la traduction est déterminante).
Clause de sauvegarde (*hardship*)	Permet de renégocier les termes de l'accord en cas d'événement important modifiant l'équilibre du contrat (utile dans les contrats où la durée d'exécution est longue, contrat d'approvisionnement par exemple).
Clauses exonératoires	Permettent aux contractants de se dégager de leur responsabilité en cas d'inexécution totale ou partielle du contrat : exonération en cas de **force majeure** (attention à l'interprétation restrictive du droit français(1)). Les cas de force majeure peuvent être définis contractuellement (exemples : grèves, interruption des approvisionnements en matières premières, embargos et autres faits politiques).
Clause pénale	Prévoit les indemnités dues en cas d'inexécution des obligations contractuelles (exemple : défaut de conformité, retard de livraison, de paiement…).
Clause résolutoire	Possibilité de mettre fin au contrat s'il y a défaut d'exécution constatée.
Désignation de la loi applicable et juridiction compétente	Liberté pour les parties de déterminer le droit applicable au contrat (attention le droit français est pro-acheteur). Choix du tribunal compétent en cas de litige porté devant les tribunaux. Si ces clauses sont omises, le juge recherchera et déterminera le droit applicable et le tribunal compétent en vertu de règles de droit international.
Clause compromissoire	Prévoit le recours à l'arbitrage international.
Clauses à caractère économique	
La livraison	Définition du délai de livraison et de son point de départ. Plafonnement des indemnités dues en cas de retard de livraison. Rappel des conditions de vente (incoterm).
La validité des prix	Indication du prix (ferme) et durée de validité de ce prix. Modalités de variation possibles (indexation sur un indice par exemple).
Le transfert de propriété et des risques	Moment du transfert de risque déterminé par l'incoterm. Possibilité de dissocier le transfert de propriété du transfert de risques : usage de la **clause de réserve de propriété** qui retarde le transfert jusqu'au complet paiement du prix.
La garantie des produits	Détermination de la garantie de conformité (vices apparents) : la clause de garantie doit limiter la durée et les obligations du vendeur (conditions de réparation ou d'échange). Attention la garantie des vices cachés est légale (deux ans, convention de Vienne, dix ans en droit français). Le vendeur ne peut la limiter.

(1) Cas de force majeure : événement imprévisible, insurmontable et extérieur aux parties. Les conventions internationales et la convention de Vienne ont une interprétation plus large de cette notion.

La garantie de conformité oblige le vendeur à livrer une marchandise conforme aux spécifications de l'offre. Elle ne doit pas être confondue avec la responsabilité du fait des produits.

La responsabilité du fait des produits

La responsabliité du fait des produits concerne les « effets » dudit produit et les dommages qu'il peut engendrer de par son niveau de sécurité insuffisant (exemple : un casque de moto qui éclate au premier choc, des sièges-autos inflammables, les jouets dangereux, etc.) La **directive CEE du 25/07/85** harmonise le régime de la responsabilité du fait des produits et crée un système de responsabilité indépendant de la notion de faute.

Personnes responsables :
– le producteur ou le fournisseur du produit ;
– le distributeur s'il fait apparaître son nom ou sa marque sur le produit ;
– l'importateur du produit dans la communauté.

Conditions de mise en œuvre :
– le produit présente un défaut de sécurité qui aurait pu être décelé au moment de la mise sur le marché ;
– le délai pour agir est double : trois ans à compter de la mise en évidence du défaut et de l'identification du responsable, dix ans à compter de la mise en circulation du produit.

Dommages pouvant être indemnisés :
– dommages corporels ;
– dommages aux biens (sauf le produit défectueux lui-même).
Possibilité d'exonération totale ou partielle :
La responsabilité du producteur peut être amoindrie notamment en cas de *risque de développement*. Ce risque touche des défauts apparus ultérieurement et qui ne « pouvaient en l'état actuel des connaissances scientifiques au moment de la mise en circulation du produit » être décelés (exemple : les effets cancérigènes de l'amiante qui n'ont été mis en lumière que récemment).
La victime a la charge de la preuve. Elle doit prouver le défaut, le dommage et le lien de causalité. Le producteur qui veut ensuite s'exonérer doit prouver l'existence d'une cause exonératoire (utilisation inadaptée du produit par exemple ou risque de développement).
Les petits dommages aux biens, les dommages immatériels et les produits agricoles et risques nucléaires sont exclus de la directive.

3.3 Aspects juridiques du commerce électronique

Internet est devenu un outil de communication et de vente entre entreprises notamment « Business to Business » (B to B)[1], ou entre entreprises et consommateurs « Business to Consumer » (B to C). Les avantages en sont multiples. Un site Internet adapté permet désormais aux entreprises de bénéficier à moindres frais d'une vitrine mondiale et d'élargir leur zone de chalandise. Il n'en reste pas moins que les problèmes juridiques soulevés par le commerce électronique sont nouveaux et demandent des réponses adaptées. À l'évidence, il existe une vraie volonté d'harmoniser très rapidement les règles susceptibles de s'appliquer à de telles ventes, au niveau européen d'abord et au niveau mondial ensuite[2]. La directive européenne du 8 juin 2000[3] et la directive sur un cadre communautaire[4] pour les signatures électroniques apportent déjà des éléments de réponse. Transposées en droit français, elles constituent un pas important pour instaurer la confiance des différents utilisateurs y compris celle des consommateurs.

1. Voir à propos du B2B le chapitre 17.
2. L'OCDE, l'ONU, la CNUDCI ont engagé des réflexions et des travaux importants sur ce sujet.
3. JOCE L178 du 17 juillet 2000.
4. Directive du 13 décembre 1999.

A. La validité de la signature électronique

Tout d'abord, la vente électronique pose le problème de la preuve et donc de la sécurité des transactions. Ainsi, une commande réalisée via le Net, une signature électronique ont-elles la même valeur juridique qu'une signature manuscrite ? Au sein de l'Union européenne, la signature électronique dite « avancée » bénéficie de la même valeur juridique que la signature manuscrite. Cette signature avancée est obtenue uniquement lorsqu'un organisme de certification a validé le dispositif de création de signature : identité de l'auteur, fiabilité du processus de transmission de données et intégrité du support.

B. Les services

La directive prévoit également que les services sont soumis au régime juridique de l'état dans lequel le prestataire est établi : les prestataires ne peuvent donc pour échapper à une réglementation trop contraignante se situer dans un autre État membre, quelle que soit la localisation de leur site.

C. La loi applicable au contrat et la compétence juridictionnelle

Par ailleurs, la loi applicable aux transactions électroniques et le tribunal compétent sont librement choisis par les parties selon le principe essentiel de l'autonomie de la volonté, sauf dans les ventes aux consommateurs pour lesquelles certaines dispositions impératives peuvent s'appliquer. De même certains pays, comme les États-Unis tempèrent fortement ce principe pour limiter le choix du droit applicable, à un choix « raisonnable » et permettant un bon accès à la justice.

De plus, une difficulté supplémentaire consistera à identifier avec certitude le pays dans lequel se trouve l'acheteur ou le vendeur. On risque donc de se trouver confronté dans de nombreux cas à des difficultés pratiques évidentes et à une multiplicité de lois et d'accords internationaux applicables. On ne saurait alors trop conseiller aux vendeurs de rédiger et d'adapter les conditions générales de vente aux ventes électroniques.

4. Les contrats à moyen et long terme

Les contrats à moyen et long terme ou « grands contrats » présentent un niveau de complexité supérieur aux opérations dites courantes. Cette complexité est présente à plusieurs niveaux:

– importance des sommes mises en jeu qui décuple les risques ;
– durée des projets qui a une incidence directe sur les méthodes de fixation des prix et le respect des délais ;
– diversité et technicité des prestations et travaux proposés, multiplicité des intervenants ;
– juxtaposition de plusieurs contrats (contrat de fourniture, d'association, prestations locales, intervention de sous-traitants) ;
– incidence sur l'environnement local (physique, social, juridique, politique).

La négociation fait alors souvent appel à des équipes pluridisciplinaires plutôt qu'à un homme seul. Le juriste joue un rôle essentiel pour déterminer clairement la portée des engagements. On peut avoir recours dans ce contexte à des cabinets d'avocats spécialisés.

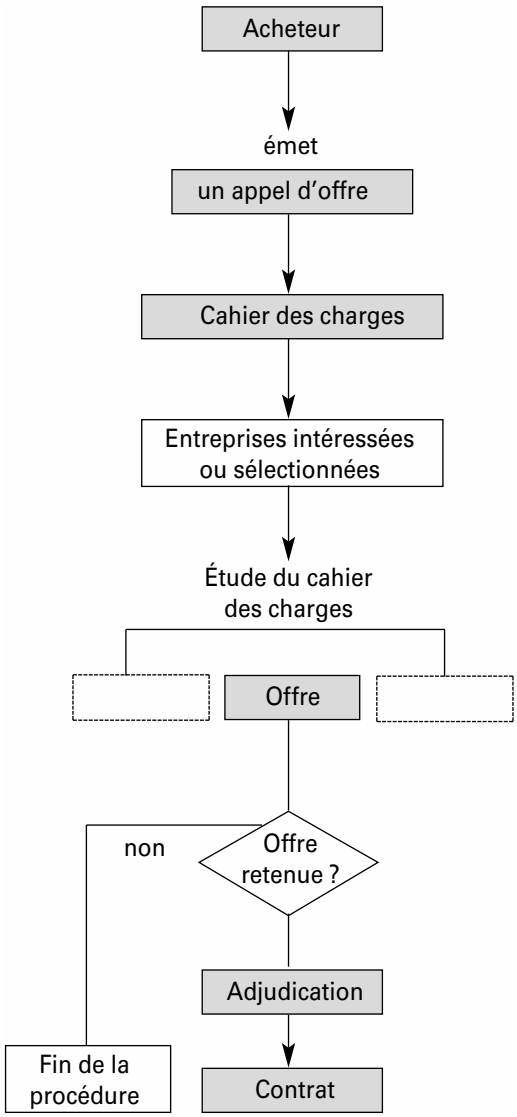
Enfin certains points de la négociation doivent retenir particulièrement l'attention :

– le financement du projet qui est toujours un point clé de la négociation,
– la mise en place de garanties spécifiques (voir chapitre 12) indispensables,
– la procédure particulière d'obtention du marché : l'appel d'offres.

Le mécanisme de l'appel d'offres

Ce mécanisme concerne les grands projets de nature industrielle, mais aussi la vente de biens de consommation courante. Il met en concurrence à la demande d'un adjudicateur, des fournisseurs (soumissionnaires). À l'issue de la procédure, l'adjudicataire (entreprise retenue) obtient le marché.

Déroulement d'une procédure d'appel d'offres



Commentaire de la procédure

L'acheteur recherche des fournisseurs potentiels en faisant un **appel d'offres ouvert** (à toute entreprise intéressée) ou **restreint** (aux entreprises jugées compétentes).

Le **cahier des charges** décrit la totalité du projet et ses contraintes.

Contre le paiement de sommes forfaitaires, les entreprises peuvent se procurer le cahier des charges.

Après étude du projet, l'entreprise peut faire une **offre** qu'elle remettra avant la date limite, à l'acheteur.

L'acheteur étudie les offres reçues et sélectionne celle qui sera acceptée : c'est **l'adjudication**.

Après l'adjudication, toutes les intentions des parties seront formalisées dans un **contrat**.

Chapitre

20

Les principaux contrats d'intermédiaires

Les entreprises exportatrices peuvent être amenées à recourir aux services d'intermédiaires commerciaux. Les relations entre l'entreprise française et l'intermédiaire doivent être clairement définies dans un contrat. Nous étudierons deux contrats très répandus: le contrat d'agent commercial, et le contrat de distribution exclusive, en privilégiant le point de vue des règles communautaires.

1. Le contrat d'agent *278*

2. Le contrat de distribution *279*

1. Le contrat d'agent

1.1 Les principes

La directive européenne du **18 décembre 1986** reprise dans la **loi du 25 juin 1991** définit les critères essentiels du statut d'agent commercial. Celui-ci prospecte et négocie sur un territoire donné, pour le compte d'une entreprise exportatrice en vertu d'un contrat de mandat. L'agent est donc **mandataire** et **indépendant** (libre de s'organiser). Il est rémunéré à la commission.

L'amplitude de la mission et les obligations fixées à l'agent dépend des clauses contractuelles.

Exemple

« L'agent est responsable de la promotion des produits confiés par le commettant. Il lui incombe de visiter la clientèle située dans sa zone géographique, de négocier avec elle, de transmettre les commandes et de suivre leur exécution. »

L'agent n'est pas commerçant (son activité est civile) et n'achète pas les marchandises. Il ne s'engage pas pour le compte de l'entreprise. Néanmoins, il est important qu'il ait une bonne image.

1.2 La rédaction des clauses

Il est préférable d'avoir un contrat écrit d'autant que certains pays n'accordent pas de statut précis à l'agent (États-Unis par exemple). La convention doit respecter de façon générale les règles d'ordre public national sous peine de nullité (exemple: la réglementation saoudienne impose un ressortissant pour agent, une indemnisation en cas de résiliation ou non-renouvellement du contrat, la commercialisation de produits aux normes locales, etc.). Elle détermine également le droit applicable (à défaut, c'est la loi du pays où s'exerce l'activité qui s'applique). Les clauses usuelles sont les suivantes :

Identification des parties	Identité et qualité des personnes avec qui l'on traite.	
Mission et pouvoir de l'agent	Mandater précisément l'agent sur la nature et l'étendue de sa mission (prospection, négociation, gestion d'un stock de marchandises, organisation du service après-vente…). Attention: l'agent peut conclure les affaires pour le compte du mandant (pouvoir de représentation) ou simplement les transmettre (pouvoir de négociation).	
Territoire	Délimitation géographique du territoire, essentielle en cas d'exclusivité.	
Produits	Définition exhaustive des produits dont l'agent a la charge.	
Obligations respectives des parties	**Obligations du commettant :** – apporter tous les moyens nécessaires à l'exercice du mandat (informations, documentation, échantillons, tarifs, etc.) ; – paiement des commissions ; – exécuter les commandes transmises (sauf pouvoir de refus) ; – prendre en charge les frais qui lui incombent (promotion, publicité…).	**Obligations de l'agent :** – accomplir sa mission avec tous les soins d'un bon professionnel ; – réaliser les chiffres d'affaires prévus au contrat (quota ou minima) ; – ne pas exercer d'activité concurrente durant la durée du mandat, respect du secret professionnel ; – gérer les stocks confiés et le service après-vente ; – informer l'exportateur des évolutions du marché.

D'autre clauses confèrent des avantages importants à l'agent ou règlent des points clés pour l'équilibre du contrat. Elles doivent faire l'objet d'une attention particulière.

Clause d'exclusivité	Accord possible de l'exclusivité pour le territoire et les produits concernés, ce qui garantit à l'agent le juste retour de ses efforts (pas de concurrence) et favorise son activité. La fixation d'un seuil minimum de ventes à réaliser est souvent la contrepartie de l'exclusivité.
Clause de ducroire	Transfert sur l'agent du risque client: l'agent garantit en partie ou en totalité le montant des créances détenues sur les clients (va souvent de pair avec le pouvoir de représentation). Attention: cette clause est d'applicabilité différente selon les pays.
Rémunération	Rémunération de l'agent sous forme de commissions (pourcentage sur le chiffre d'affaires). Définition des taux, de l'assiette de calcul, du moment où naît le droit à commission, le délai de paiement, de la devise.
Durée et fin du contrat	Contrat à durée déterminée renouvelable par tacite reconduction ou contrat à durée indéterminée avec préavis d'un à plusieurs mois en cas de résiliation. Attention: la résiliation ou le non-renouvellement du fait de l'exportateur entraîne fréquemment le versement d'indemnités à l'agent, dont le montant peut être très lourd (indemnité de perte de clientèle).
Clause de non-concurrence	Limiter les possibilités de concurrence excessive de la part de l'agent après la fin du contrat.
Cessibilité du contrat	Possibilité d'interdire la cession du contrat à un tiers bénéficiaire par l'agent, si le contrat a été conclu « intuitus pesonae » (c'est-à-dire en considérant les qualités de la personne).

Le degré de protection de l'agent est divers selon les législations applicables. La directive européenne 86/653 a harmonisé un certain nombre de points importants pour les contrats s'y rapportant.

Les apports de la directive 86/653

Trois points sont à souligner:
- La directive prévoit deux possibillités d'indemnisation : **indemnité de clientèle** ou indemnisation du préjudice subi. La loi française a retenu la deuxième. L'agent a droit à une indemnité compensatrice, que le contrat soit à durée déterminée ou indéterminée. Cette disposition étant d'ordre public, le droit à indemnisation ne peut être exclu ou limité d'avance. En revanche l'agent peut perdre ce droit s'il a commis une faute grave, ou que la cessation résulte de son initiative (hormis les cas de maladie, ou les causes dues à l'âge, cession du contrat à un tiers après accord du mandant).
- La clause de **non-concurrence** ne doit pas constituer une interdiction pure et simple pour l'agent. Elle est limitée à deux ans après la fin du mandat et doit être écrite.
- Le **paiement** des commissions doit intervenir au plus tard, le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel le droit a été acquis.

2. Le contrat de distribution

2.1 L'absence de statut

Le contrat de distribution encadre un nombre important d'opérations commerciales entre un concédant et un concessionnaire, sur une longue période de temps. La vocation de ce contrat est d'accompagner la mise en place de structures, sur les marchés étrangers, permettant une distribution efficace des produits. Il n'existe pourtant aucun texte juridique uniforme définissant le statut de concessionnaire ou sa protection. Il faut se référer à des pratiques juridiques diverses (exemple : le droit belge reconnaît un minimum de protection, le droit allemand applique les règles du contrat d'agent au contrat de concession).

Le droit communautaire de la concurrence bien qu'interdisant certains accords susceptibles d'affecter le commerce entre États membres (voir chapitre 19 § 3.2) admet pourtant ce type de contrat de distribution, même sélective à condition que le cloisonnement du marché ne soit pas total (respect de l'article 85 du traité de Rome).

La mission du concessionnaire est d'acheter les produits au concédant pour les revendre sur le territoire concédé. Il **agit pour son propre compte** et **en son nom**. Il a la qualité de commerçant. Il se rémunère par la différence entre le prix d'achat et le prix de revente de la marchandise.

Attention : les opérations d'achat et de vente entre concessionnaires et concédant sont des opérations juridiques distinctes du contrat de concession (appelé aussi parfois contrat de distribution). De même, les ventes conclues entre le concessionnaire et ses clients sont distinctes des ventes conclues entre le concédant et le concessionnnaire.

2.2 La rédaction des clauses

Les clauses usuelles définissent les parties, la loi applicable et le tribunal compétent, les produits objet du contrat ainsi que l'espace territorial concédé de la même façon que pour le contrat d'agence. Les obligations réciproques par contre sont spécifiques.

Les obligations réciproques

Obligations du concédant	Obligations du concessionnaire
Engagement de fournir les produits prévus au contrat et assistance éventuelle pour la promotion ou le service après-vente.	Veiller aux intérêts du concédant: – information du concédant sur le marché ; – assistance en cas de concurrence déloyale ; – respect du secret professionnel ; – assurer la promotion, l'entretien d'une force de vente, le service après-vente.

Remarque

Vis-à-vis du client, le concessionnaire supporte la garantie des produits et peut ensuite se retourner contre le fabricant.

Les clauses représentatives et délicates du contrat de concession sont les suivantes :

Clause d'exclusivité	**Exclusivité d'approvisionnement** au bénéfice du concédant: le concessionnaire s'engage à ne pas vendre de produits similaires. **Exclusivité de revente** : le concédant s'engage à ne vendre qu'au concessionnaire dans le secteur géographique concerné. Ces deux exclusivités sont souvent accordées de façon réciproque.
Conditions de vente et minimum d'achat	Détermination des conditions générales de vente. L'achat de quantités minimales est souvent la contrepartie de l'exclusivité.
Clause de non-concurrence	Interdiction éventuelle de vendre des produits directement concurrents après la fin du contrat.
Durée et fin du contrat	Choix entre durée déterminée ou indéterminée comme pour le contrat d'agence. Pas d'indemnité de clientèle en cas de résiliation sauf exception (droit belge par exemple, ou cas de rupture abusive).

Remarque

Les clauses imposant des prix de revente des produits restreignent la liberté du commerce et sont interdites. De même toute clause interdisant au concessionnaire la revente en dehors de son territoire contractuel est prohibée (interdiction du cloisonnement total des marchés). Ainsi, le concessionnaire ne peut prospecter activement en dehors de son territoire (concurrence active). En revanche, il peut parfaitement répondre aux sollicitations de clients situés en dehors de son territoire (concurrence passive).

Chapitre

21

Les principaux contrats de transfert de savoir-faire

Les formes modernes de distribution, le développement des marques, le transfert de savoir-faire breveté ou non, rendent nécessaire la mise au point de contrats définis selon des normes communes et respectant l'esprit des règles communautaires en matière de concurrence et de libre circulation de la marchandise.

1. Le contrat de franchise de distribution *282*
2. Le contrat de licence de savoir-faire *283*
3. Le contrat de licence de brevet *284*

1. Le contrat de franchise de distribution

1.1 La légalité du contrat

Cette forme de distribution moderne où le franchisé utilise le nom commercial, l'enseigne ou la marque du franchiseur, se développe rapidement. Cependant, les relations contractuelles ne sont pas clairement définies dans toutes les législations y compris le droit français. La recherche d'une définition précise nous renvoit au règlement CEE 4037/88, règlement d'exemption par catégorie qui admet la légalité du contrat de franchise moyennant certaines conditions.

1.2 Le contenu

En regard du règlement précité, il est possible de définir les obligations suivantes :

Le contrat de franchise – Règlement CEE 4087/88

Obligations du franchiseur	Il doit : – transmettre un *savoir-faire*, concéder le droit *d'utiliser la marque, l'enseigne, le nom commercial* ; – assister le franchisé dans sa commercialisation, gestion administrative, gestion financière ; – accorder *l'exclusivité territoriale*.
Obligations du franchisé	Il doit : – veiller aux intérêts du franchiseur ; – respecter la politique commerciale définie par lui : *produits, méthodes, marques, assortiment, garanties* ; – payer la *rémunération* et assurer un *chiffre d'affaires minimum* ; – prendre en charge une partie des frais de commercialisation.

Le savoir-faire est défini comme une méthode éprouvée fruit de l'expérience du franchiseur et substantielle (ensemble de techniques qui prises dans leur ensemble constitue un outil original, conférant à son utilisateur un avantage lié à l'exercice de son commerce).

Exemple

Le franchiseur fournit un aménagement standard du magasin avec décors et style définis, des produits répondant à une marque connue, et ayant une image spécifique (Yves Rocher, Pronuptia, etc.), des méthodes de gestion de stocks éprouvées et le matériel promotionnel (échantillons, documentation et catalogues, présentoirs, etc.). L'ensemble des magasins franchisés bénéficient de campagnes de publicité nationale.

Une assistance commerciale et financière permanente constitue le prolongement du savoir-faire.

Cette collaboration étroite se traduit sur le plan juridique par des contrats assez lourds dont il est possible de s'enquérir en tant que futur franchisé, dans le cadre d'une information préalable, afin d'apprécier l'intérêt et la portée réelle du contrat (loi du 31 décembre 1989).

En dehors des caractéristiques propres à chaque contrat, et de la diversité des réglementations applicables, il est possible d'identifier les principales clauses :

Clause d'exclusivité	Exclusivité d'approvisionnement caractéristique de la franchise (minimum d'achat, possibilité de s'approvisionner sous certaines conditions auprès d'autres fournisseurs, etc.). Clause motivée par la nécessité de l' identité commerciale du réseau.
Clause d'exclusivité territoriale	Exclusivité attribuée au franchisé sur son territoire. Interdiction pour le franchiseur et les autres franchisés de prospecter activement sur ce territoire. La concurrence passive reste autorisée.
Utilisation de la marque et de l'enseigne	Protection juridique indispensable de ces éléments dont l'usage est réservé aux seuls franchisés. Le franchiseur est responsable de cette protection juridique (voir chapitre 19 § 2.2 et 2.3).
Paiement de la redevance	Principale obligation du franchisé. Fixation des modalités (droits d'entrée, versements réguliers et proportionnels au chiffre d'affaires réalisé par le franchisé).
Fin du contrat	Durée indéterminée ou durée déterminée avec tacite reconduction. Possibilité d'y mettre fin avec respect d'un préavis. Possibilité de clause résolutoire.
Clause de non-concurrence	Interdiction faite au franchisé d'ouvrir un commerce de même nature après la fin du contrat, pour y mettre en œuvre le savoir-faire acquis. Limitée à un an et pour une zone géographique précise.
Versement d'indemnité	Pas d'indemnité en principe le franchiseur exerçant en tant que commerçant indépendant (sauf faute du franchiseur).

Les textes communautaires ne suffisent pas toujours à définir le cadre réglementaire de la franchise. Certaines associations ou organisations professionnnelles ont mis en place des codes de bonne conduite (exemple : code de pratique de publicité de la BFA (association britannique de franchise)). Certains pays ont mis en place des règlements spécifiques.

Exemple

Le cadre réglementaire de la franchise aux Pays-Bas

La franchise est une forme de commerce très répandue aux Pays-Bas et permet au petit commerce de se préserver de la grande distribution. De nombreuses enseignes françaises ont déjà fait leur entrée (Prénatal, Rodier, Manoukian, Trois Suisses, Paris Croissant...). Le succès de la formule en démontre l'intérêt, mais le franchiseur doit respecter un cadre réglementaire strict.

Le règlement 4087/88 et la législation néerlandaise applicable à la vie des sociétés imposent des contraintes. Ainsi, le franchisé est considéré comme un entrepreneur indépendant à condition toutefois qu'il n'y ait aucune équivoque sur la nature et le lien contractuel. Le contrat doit faire ressortir l'absence de lien de subordination avec le franchiseur et respecter la loi locale sur la concurrence. Les contrats doivent être notifiés au ministère des Affaires économiques.

Il est nécessaire également de prendre en compte le droit des marques néerlandais, régi par un texte transnational commun aux trois pays du Bénélux : la protection est accordée pour dix ans, renouvelable. La non-utilisation de la marque fait encourir la déchéance du droit si celui-ci est invoqué par un tiers.

2. Le contrat de licence de savoir-faire

2.1 La définition du savoir-faire

Plus encore que dans le contrat de franchise, le caractère « substantiel » et « identifié » du savoir-faire est mis en valeur, ainsi que le caractère « secret » des connaissances. Le transfert de ce savoir-faire au « licencié » a pour but de lui faire acquérir un avantage compétitif.

Remarque

le savoir-faire n'est pas protégé par un brevet (à la différence du contrat de licence de brevet).

2.2 Les clauses admises et non admises

Le contrat permet au licencié de mettre en œuvre un savoir-faire pour son propre compte en bénéficiant d'une protection territoriale interdisant la concurrence active ou passive des autre licenciés. L'ensemble des clauses est résumé dans le tableau ci-après.

Le contrat de licence de savoir-faire – Règlement CEE 556/89

Clauses admises	Clauses non admises
Limitation des domaines d'application. Spécifications minimales de qualité et droit de contrôle. Apposition sur le produit de la marque ou du nom du DL(1). Communication des perfectionnements (si réciproque et non exclusif). Obligation de confidentialité (même après terme). Interdiction de cession ou de sous-licence. Obligation de paiement d'une redevance minimale. Obligation de payer des redevances prédéterminées même en cas de divulgation du SF(2) (non imputable au DL). Assistance au DL pour la sauvegarde de ses droits. Interdiction d'utilisation du SF après terme (si SF demeure secret).	Restrictions quant aux quantités, prix, clientèle. Obligation d'approvisionnement auprès du DL si non justifié. Interdiction d'apposer sur les produits le nom du licencié. Obligation d'accepter d'autre licences si non justifiée. Interdiction de contester les droits du DL. Obligation de non-concurrence. Interdiction de contester les droits du DL. Interdiction d'utilisation après terme si SF dans domaine public. Interdiction d'utilisation du SF après terme, si droit du DL d'utiliser les perfectionnements du licencié. Prorogation automatique du contrat par inclusion d'un nouveau SF.

(1) DL : donneur de licence.
(2) SF : savoir-faire.

Source : Moci n° 948.

3. Le contrat de licence de brevet

Le titulaire d'un droit de propriété industrielle peut accorder l'exploitation d'un brevet par exemple, à un « licencié ». Le règlement d'exemption 2349/84 définit le champ d'application du contrat : brevet seul, certificats d'utilités, brevets et savoir-faire, brevets et marques, licence et sous-licence.

L'équilibre contractuel doit être atteint tout en respectant la libre concurrence et la libre circulation des marchandises. Le licencié bénéficie d'un monopole d'exploitation et d'une protection territoriale interdisant la concurrence active ou passive du donneur de licence ou des autres licenciés.

L'ensemble des clauses est résumé dans le tableau ci-dessous.

Le contrat de licence de brevet – Règlement 2349/84

Clauses admises	Clauses non admises
Restrictions de concurrence du fait du donneur. Interdiction de concurrence active ou passive des licenciés entre eux (limitée à cinq ans). Engagement d'approvisionnement auprès du donneur de licence. Confidentialité. Contrôle des applications et respect des normes. Utilisation de la marque du donneur. Communication des perfectionnements (engagement réciproque). Redevance minimale. Retrait possible en fin de contrat.	Interdiction des importations parallèles. Limitation de quantités et de prix. Obligation d'accepter d'autres licences. Cession automatique des perfectionnements. Paiement des redevances au-delà de la durée de vie du contrat. Prorogation automatique du contrat.

6

Partie 1 : La logistique : transport et douane
Partie 2 : Paiements et risques
Partie 3 : La prise en compte des contraintes juridiques

1. Testez-vous *

Après avoir situé votre position acheteur ou vendeur cochez la réponse appropriée.

Numéro	situation	OUI	NON
1	Vous achetez EXW Juvisy. Payez-vous les formalités export ?		
2	Vous achetez EXW… Prenez-vous en charge le chargement sur le camion ?		
3	Vous vendez FCA dans vos locaux à Bourges. Devez-vous désigner le transporteur principal ? Devez-vous supporter les frais de chargement sur le camion ? Devez-vous supporter les frais de déchargement à l'arrivée du moyen de transport ?		
4	Vous vendez FCA Roissy CDG. Devez-vous organiser le moyen de transport d'approche (par camion) ? Devez-vous organiser et supporter le coût du déchargement du camion à Roissy ?		
5	Vous achetez FAS New York. Payez-vous le transport international directement à la compagnie maritime ? Devez-vous vous occuper du dédouanement à l'exportation ?		
6	Vous vendez une marchandise à transporter par conteneur complet, à destination de Miami. Vous choisissez l'incoterm FCA Menton. L'empotage du conteneur ainsi que les frais et risques que cela représente, incombent-ils à l'acheteur ?		
7	Vous vendez FCA terminal à conteneur, port de Marseille, une marchandise en FCL. Devez-vous faire décharger à vos frais ce conteneur ?		
8	Vous achetez en CIF Le Havre. Devez-vous souscrire une assurance transport ? Si votre marchandise supporte une avarie pendant le transport maritime, aurez-vous à exercer vous-même les recours contre le transporteur et l'assureur ?		
9	Vous vendez DAF Modane. Devez-vous assurer à vos frais et risques le déchargement en frontière de la marchandise ?		
10	Vous vendez FAS Alger. Payez-vous les frais d'embarquement sur le navire ? Les frais de dédouanement export ?		
11	Vous vendez CPT Moscou. Supportez-vous les risques liés aux vols et perte de marchandises pendant le transport ? Payez-vous la prime d'assurance ?		
12	Vous achetez CIP Moscou. Payez-vous la prime d'assurance ? Assurez-vous le dédouanement à l'arrivée dans le pays d'importation ?		
13	Vous achetez DEQ Bordeaux. Payez-vous le déchargement du navire ? Payez-vous les droits et taxes à l'arrivée ? Payez-vous les frais de manutention depuis le quai jusqu'à la mise en entrepôt des marchandises ?		

Numéro	situation	OUI	NON
14	Vous achetez DDU Bordeaux Devez-vous assurer les formalités de dédouanement à l'arrivée ? Payez-vous en plus de la facture fournisseur, les frais manutention depuis le quai de débarquement jusqu'à l'arrivée en entrepôt ?		
15	Vous vendez DDU Brazaville. Devez-vous assurer les formalités import ? Le paiement des droits et des taxes ? Devez-vous assurer les opérations de déchargement de la marchandise à l'arrivée chez le client ?		
16	Vous vendez DDP Brazaville. Entre le moment où vous avez facturé votre client et le moment où vous dédouanez la marchandise à l'arrivée, les droits et les taxes ont été augmentés par les autorités locales. Supportez-vous ce coût supplémentaire sans pouvoir le répercuter sur le client ?		
17	Vous vendez FOB Rouen. Devez-vous inclure dans votre prix les manutentions portuaires ? Le dédouanement à l'exportation ? Devez-vous vous engager à fournir les documents nécessaires à l'importation ?		
18	Vous vendez DDU Le Cap en Afrique du Sud. Devez-vous assister le client dans le déchargement et la réexpédition de la marchandise vers sa destination finale ?		
19	Vous vendez DES Casablanca. Devez-vous souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur ? Pour votre compte ?		
20	Vous achetez CFR Nantes. Devez-vous supporter une augmentation inattendue du fret maritime ? Devez-vous acquitter les droits de douane et la TVA ? Devez-vous supporter les dommages survenus à la marchandise avant l'embarquement sur le navire au départ ? Après l'embarquement ?		

2. Les incoterms : mise en œuvre et choix **

On vous soumet les situations suivantes :

1. Vous vendez EXW Rouen. Payez-vous les formalités de douane export ?
2. Vous exportez FAS Marseille. Payez-vous l'assurance transport et le transport principal ?
3. Vous achetez FCA plateforme de groupage transporteur, à Vernon. Payez-vous les frais de préacheminement ?
4. Vous vendez FOB Le Havre. Payez-vous les formalités douanières export ?
5. Vous vendez CFR New York, payez-vous le transport principal ? Qui paye l'assurance transport ?
6. Vous achetez des marchandises en provenance de Boston, en CPT Le Havre. Payez-vous les frais de passage portuaire à l'arrivée ?
7. Vous importez CIF Amsterdam. Qui paye l'assurance transport pour la partie maritime du trajet ?
8. Vous vendez CIP Tunis, payez-vous le transport principal et l'assurance ? Qui paye les formalités de passage portuaire à l'arrivée et les formalités import ?
9. Vous vendez DAF frontière polonaise, payez-vous le transport principal et l'assurance transport ? Qui paiera les formalités de douane import ?
10. Vous vendez DES Alger, paierez-vous l'acheminement d'Alger à Constantine (destination finale de la marchandise) ?

Travail à faire

1. Pour chaque situation proposée, indiquez à qui incombe le paiement correspondant et s'il s'agit d'une vente départ ou arrivée.

a) Vente avec transport maritime, depuis le Havre. La marchandise doit être remise à un terminal fret avant embarquement. L'acheteur veut organiser et payer lui-même le transport maritime.

b) Votre acheteur réclame une date de livraison Baltimore, au plus tard le 12 février. La marchandise sera acheminée par bateau depuis Rotterdam. Vous payez le fret et l'assurance maritime.

c) Votre acheteur canadien désire être livré dans ses entrepôts qui jouxtent le port de Halifax, les marchandises étant libérées des droits de douane. Il garde à sa charge les taxes locales.

d) Vous devez acheminer par la voie fluviale, puis par route, des engins agricoles jusqu'en Pologne. L'acheteur est situé à Poznan, mais vous ne voulez pas supporter les risques du transport au-delà de la frontière polonaise. Votre client se charge de dédouaner la marchandise.

e) Vous vendez des tôles en vrac, qui seront acheminées par la voie maritime, par navire conventionnel. Vous établissez votre tarif export en incluant les frais de transport et d'assurance maritime. Les marchandises seront individualiées lors du déchargement au port de Miami, puis expédiées chez chaque client par la route. Les frais de postacheminement sont à la charge des destinataires.

f) Un acheteur situé dans un état membre de l'Union européenne vous demande un prix en « port payé » pour de la vaissellerie expédiée par la route, en tarif messagerie.

Travail à faire

2. Définissez l'incoterm adéquat en fonction de la situation proposée.

3. Société Speedo : pratique des incoterms 2000 **

Stagiaire au sein de la société Speedo, votre directeur de stage vous demande d'évaluer les nouveautés liées à la révision des incoterms 2000 et de rechercher une solution adaptée aux situations courantes vécues par l'entreprise.

1. Vous vendez habituellement *DEQ Alger* et l'acheteur exige que vous continuiez à régler les formalités douanières, les droits et les taxes selon vos habitudes antérieures. *Quelle variante peut-on envisager ?*
2. Ce même acheteur algérien souhaite que vous alliez plus loin en termes de prestations et que vous preniez en charge les opérations de manutention de la marchandise depuis le quai jusqu'à l'entrepôt. *Faut-il envisager un changement d'incoterm ?*
3. Vos clients américains et canadiens ont l'habitude d'être livrés par bateau et de régler leurs achats en FAS Le Havre. Les marchandises nécessitent la production de licences d'exportation. *Quelle prestation supplémentaire devrez-vous fournir désormais ? Quelle conséquence cela aura-t-il sur votre tarif export ?*
4. Un client de Dallas, Texas, bénéficie d'une représentation locale au Havre et souhaite que celui-ci réalise pour son compte la douane export. Vous continuez cependant à livrer les marchandises le long du navire au Havre. *Quel incoterm proposez-vous ?*
5. Un acheteur saoudien réclame une offre commerciale en *DEQ Ryad* pour un matériel lourd et difficile à manutentionner, Il vous demande également une livraison dans ses entrepôts. *Quelle proposition ferez-vous ?*
6. L'expédition de matériels lourds et encombrants réclame un certain savoir-faire en matière de chargement sur les remorques routières. Pour éviter les litiges ultérieurs, vous vous chargez toujours de ces opérations au départ De plus, vous bénéficiez d'une procédure de dédouanement simplifiée à domicile et vous produisez systématiquement les déclarations export. *Est-il pertinent de garder un tarif export en EXW ?*
7. En vendant FCA gare de Villeneuve St-Georges, vous assurez le transport d'approche par camion depuis vos entrepôts de Genevilliers. *Quelles sont les opérations de chargement ou de déchargement qui vous incombent ?*

8. Les opérations de manutention portuaire et le chargement sur le bateau sont souvent source de dommages pour la marchandise et de litiges. L'utilisation du FOB avec vos principaux clients n'est pas de ce point de vue très satisfaisante. Vous décidez d'un commun accord de fixer le point de livraison dans la zone portuaire, au terminal à conteneur. *Quel incoterm choisirez-vous et quels en seront les avantages pour vous ?*
9. Un acheteur milanais (italien) avait l'habitude d'acheter en *DAF Modane*. En l'absence de contrôles et d'arrêt en frontière, il vous semble utile de revoir les conditions de vente, Renseignements pris l'acheteur souhaite soit une livraison à l'arrivée dans ses locaux pour les commandes urgentes et ponctuelles soit une livraison départ pour les expéditions régulières de fournitures. *Quels termes de vente lui proposerez-vous ?*
10. Vous expédiez par la route à destination de Madrid. Les conditions de vente sont *rendues DAF frontière espagnole*. Votre client vous demande d'assurer néanmoins le déchargement du véhicule. Le trajet se poursuit ensuite par fer. *Êtes-vous d'accord avec cette demande ?*

Travail à faire

Faites une analyse concise de chaque situation évoquée et proposez une solution la plus proche possible des souhaits du client, en vous référant aux incoterms 2000 et à d'éventuelles variantes.

4. Incoterms : reconstitution **

Travail à faire

Affectez à chaque situation, l'incoterm adéquat sans oublier la localisation géographique.

1. L'acheteur français souhaite recevoir des marchandises en vrac, non conteneurisées et qui seront livrées à quai à Dunkerque. Le fournisseur prendra en charge le transport maritime et l'assurance notamment et accepte de supporter le risque pendant le transport principal.
2. Un client situé à Durban (Afrique du Sud) demande une livraison dans ses entrepôts, il assure le dédouanement à l'arrivée.
3. Un client marseillais accepte de supporter les risques depuis Alexandrie en Égypte pour une marchandise transportée par la voie maritime. La facture comprendra outre la valeur de la marchandise, les frais d'embarquement et d'arrimage à bord ainsi que le fret maritime. Le client préfère assurer auprès de son assureur habituel le risque de transport et déléguer le dédouanement à son commissionnaire habituel.
4. Un importateur français souhaite faire organiser pour son propre compte, la logistique globale des ses approvisionnements à partir d'un port principal qui sera Singapour. Ses différents fournisseurs doivent donc remettre la marchandise dédouanée au départ à un transitaire situé dans la zone portuaire. Celui-ci prépare les conteneurs et se charge de la réservation auprès des compagnies maritimes. Un commissionnaire prend en charge la totalité des opérations ultérieures jusqu'en France.
5. Un importateur italien s'approvisionne auprès des embouteilleurs de Vittel. Les bouteilles d'eau minérale sont palettisées et expédiées en camions complets jusque Milan. Les vendeurs prennent en charge directement l'organisation du transport routier et règlent directement les charges liées au transport y compris l'assurance aux transporteurs.
6. Un importateur français de fruits et légumes exotiques s'approvisionne en fruits de contre-saison au Chili. Il reçoit la marchandise par avion et c'est lui qui choisit la compagnie et règle les frais logistiques jusqu'en France. Le départ s'effectue à Santiago.
7. Un exportateur néerlandais expédie par la route des carcasses fraîches de porc vers le marché de Rungis. Il livre une marchandise à l'arrivée dans les entrepôts des grossistes.
8. À Vergèze, dans le Gard, des bouteilles de Perrier sont mises en wagon sur l'embranchement particulier ferroviaire dont dispose l'industriel exportateur. Elles sont acheminées ensuite vers Lyon, stockées et remises en gare de triage pour le transport international ferroviaire.

9. Exportation vers Sydney de cannes traditionnelles fabriquées par la maison Herdegen de Paris à un commerçant détaillant, spécialisé dans les ombrelles, cannes et parapluies haut de gamme. Il souhaite une expédition « clés en mains ».
10. Vous achetez à un fournisseur hongrois, Korgepp Savaria, une machine pour le traitement du lait. Vous organisez vous-mêmes le transport routier et l'assurance pour la totalité du trajet jusqu'en France mais le fournisseur accepte de charger l'équipement au départ sur la remorque routière.
11. Vous exportez du matériel d'irrigation vers l'Egypte avec un débarquement à Port Saïd. L'acheteur viendra prendre livraison de la marchandise sur le quai à l'arrivée et dédouanera ultérieurement à l'arrivée dans ses locaux.
12. Exportation de produits cosmétiques vers la Chine à Shangaï. Le client chinois souhaite régler lui-même les frais de transport aérien et d'assurance au départ de la plate-forme logistique de Vatry B.
13. Vous exportez vers Zurich, des camions complets de légumes primeurs depuis Rennes. Le grossiste suisse, répartiteur, accepte d'opérer les déchargements à l'arrivée et de payer l'assurance pour le transport. Il souhaite que vous organisiez et preniez en charge directement, les autres opérations logisitiques au départ de Rennes, par camion.
14. Expédition par un fabricant italien d'une machine d'embouteillage à un brasseur néerlandais situé dans la banlieue d'Amsterdam. Le fournisseur assure la mise sur palette de la machine partiellement démontée, le transport et les opérations de montage et de mise en route sur le site du client.
15. Importation par conteneur FCL, de machines à café « expresso » fabriquées à Canton. La livraison se fait à bord du bateau au départ et le client européen accepte d'organiser le transport principal et d'assurer lui-même la marchandise.

5. Société Merlin : les pièges des incoterms ***

Vous travaillez dans une entreprise exportatrice, qui expédie régulièrement des machines outils à destination du Canada, des États-Unis et de l'Afrique du Nord. Les conditions de vente négociées habituellement par chaque vendeur, et stipulées dans les offres varient considérablement.

Chaque vendeur travaille avec un volant de clientèle, et utilise des incoterms divers, sans toujours en apprécier la portée sur le plan contractuel.

Votre directeur a donc décidé d'harmoniser les pratiques commerciales et de réduire le nombre d'incoterms utilisés à quatre: EXW, FOB, CFR ou CIF. Il vous communique un relevé des points « délicats » auxquels les vendeurs devront prêter attention dans la rédaction de leurs offres.

Travail à faire

À la lecture de l'annexe 2, évaluez pour chaque incoterm, les conséquences des difficultés relevées pour le vendeur et proposez une solution. Présentez vos réflexions sous forme de tableaux synthétiques qui serviront d'aide-mémoire aux vendeurs (difficultés, conséquences, solutions).

Annexe 1 : Caractéristiques des expéditions

La marchandise expédiée est réglée le plus souvent par crédit documentaire, sauf sur certains pays d'Afrique. Certains incidents en cours de transport n'ont pu trouver de solutions satisfaisantes auprès des assureurs, les clients ayant assuré la marchandise trop tardivement, ou pour une valeur insuffisante.

La plupart des expéditions se font par mer, au départ du Havre, Marseille, ou d'Anvers. Certaines d'entre elles, en CFR ou CIF, réalisées sans Credoc, ont été refusées par le client en Afrique du Nord, alors que la marchandise avait subi des dommages apparents pendant le transport.

Annexe 2 : rappel des difficultés à éviter pour le vendeur

EXW	FOB	CFR ou CIF
Date de prise en charge *incertaine* Moyen de transport *imposé* par l'acheteur *Date hypothétique* de déclenchement du règlement. L'acheteur peut obtenir des conditions de transport *moins favorables* que celles que nous aurions obtenues localement.	Port de départ non convenu dans le devis ou mention « port européen ». Acheteur *impose* le navire. *Date hypothétique* de déclenchement du règlement si le navire est en retard ou si les fréquences d'embarquement sont trop faibles. *Coût de mise à FOB variable* selon les lignes maritimes (de 0 à 92 € la tonne) ; En cas d'absence de crédit documentaire irrévocable et confirmé et oubli de l'acheteur d'assurer la marchandise, la levée des documents et le paiement sont aléatoires, si une avarie se réalise.	*Port de destination* souvent choisi par l'acheteur, quelquefois un port secondaire. *Fluctuation* des surcharges de fret. *Variation* de la devise exprimant le fret, entre la date de l'offre et la date d'expédition effective. Contrat cofacé ou crédit documentaire sitpulant *port français*. Vente CFR sans Credoc : *levée des documents aléatoire* en cas de : – naufrage, avarie, si l'acheteur a oublié d'assurer ; – retard, refus ou péremption de la licence d'importation. Vente CIF : l'acheteur omet de sauvegarder nos *recours* auprès des transporteurs.

6. Société Dequerre : élaboration d'une fiche tarifaire *

La société Dequerre commercialise sur l'Afrique du matériel de stockage. Le responsable de la zone Afrique vous demande de remettre à jour le tarif export de la société compte tenu des nouvelles données collectées auprès du commissionnaire habituel de l'entreprise (annexe 1). Le tarif concerne le produit phare de la société : des silos boulonnés destinés à l'entreposage de produits pulvérulents. prix unitaire 7 000 euros. Ces silos sont transportés démontés et emballés en caisses bois (coût de l'emballage 150 euros).

Travail à faire

1. Complétez la fiche de présentation des coûts logistiques, annexe 2. (EURO = 0,9887 USD).
2. Identifiez pour chaque incoterm le point de transfert de risques et de frais.

Annexe 1 : informations fournies par le commissionnaire

Pour des matériels de stockage à destination de Côte d'Ivoire : 2 tonnes, 3 m^3.

Prise en charge à Clermont-Ferrand dans vos locaux. Prévoir un emballage export.

Fret maritime par compagnie Delmas. : 40 USD l'UP et 15 USD l'UP pour la surcharge fuel.

Chargement dans vos locaux : 100 euros

Déchargement au port de Bordeaux : 100 euros

Pré transport par route : 580 euros

Embarquement : 140 euros

Passage portuaire et débarquement à Abidjan : 300 euros

Assurance de bout en bout : 50 euros

Post-acheminement : 400 euros non inclus le déchargement dans les locaux de l'acheteur (50 euros).

Formalités à l'arrivée : 50 euros

Estimation des droits et taxes à l'importation : 550 euros

Annexe 2 : fiche de prix

Marchandise : SILO BOULONNÉ STU 20		Tarif à l'unité
Données	**Montant en euros**	**Transfert de frais et de risque**
EXW Clermont-Ferrand		
FCA Bordeaux Le Verdon		
FOB Le Verdon		
CIP Abidjan		
DEQ Abidjan		
DDP entrepôt de l'acheteur		

7. Société Timber : élaboration du tarif export *

La société Timber localisée à Meudon fabrique et commercialise à l'étranger du matériel de pesage professionnel. Le service commercial de l'entreprise est amené à réactualiser les tarifs export de l'entreprise à partir des données de l'annexe. Vous devez proposer à vos clients des prix couvrant différentes prestations.

Travail à faire

Élaborez le prix d'un poste de pesage en EXW Meudon, FCA Meudon, FAS Le Havre, CIF Kobe, DDU Osaka, DDP Osaka en Yens.

Annexe : éléments de calcul des prix export, à destination du Japon sur la base d'un conteneur 20'

Prix entrepôt au départ	5 000 euros
Emballage	500 euros
Frais financiers liés à la mise en place des délais et techniques de paiement 3 % du prix départ avec l'emballage	
Location et empotage du conteneur	650 euros
Chargement sur le camion à Meudon	30 euros
Transport vers Le Havre	300 euros
Déchargement du camion	30 euros
Forfait du transitaire pour le dédouanement export	45 euros
Manutention portuaire (approchage) non incluse dans le fret :	120 euros
Fret maritime (long du bord à sous-palan)	600 euros
Assurance :	30 euros
Droits et taxes à l'arrivée estimées à 20 % du CIF	
Opérations de handling à l'arrivée (mise à quai) :	7 832,83 JPY

Gardiennage en zone portuaire :	3 500 JPY
Post-acheminement Kobe Osaka :	46 961, 32 JPY
Douane à Osaka (commissionnaire japonais) :	7 049 JPY
Déchargement dans les locaux de l'acheteur :	14 000 JPY.

1 euro = 102,76 JPY

8. Société Flomatic : préparation des expéditions *

Le service expédition de l'entreprise organise de nombreux envois de marchandises à destination de toute l'Europe. Elle utilise en fonction des destinations et des délais de livraison à respecter le mode de transport le plus approprié -mer, air, ou camion- Afin de faciliter la lecture des cotations des transitaires, elle vous demande de fournir quelques exemples simples de principes de cotations.

Ces exemples serviront ensuite de support de formation pour les nouveaux stagiaires accueillis par l'entreprise.

Travail à faire

Complétez chacun des exemples ci-après.

Exemple 1 : détermination du poids taxable

	Expédition 1	Expédition 2	Expédition 3
Poids net	54 kg		6 tonnes
Tare	2 kg	20 kg	300 kg
Poids brut		240 kg	
Volume	0,56 m³	1,4 m³	5 m³
Poids taxable en aérien			
Unité payante en maritime			
Poids taxable en routier			

Exemple 2 : calcul d'un fret maritime

Marchandise	Vannes de régulation	Soupapes de trop-plein ou de sûreté	Totaux
Poids brut	700 kg	560 kg	
Volume d'une caisse	0,8*0,8*0,6	0,8*0,8*0,6	--
Nombre de caisses	10	7	
Volume de l'expédition			
Taux de fret à l'UP	20 USD	20 USD	--
Fret de base BAF sur fret de base CAF sur fret corrigé Fret total	5 % 2 %	5 % 2 %	

Exemple 3 de Paris à Copenhague par route

Tarif Transnord

	Jusqu'à 100 kg	Plus de 100 kg et moins de 500 kg	Plus de 500 à moins de 5 tonnes	Plus de 5 à 15 tonnes	Plus de 15 tonnes
Tarif par 100 kg en euros	34,00	29,66	22,72	16,12	11,06

Tarif valable jusqu'au 31/12/200-
Équivalence poids volume : 1 m³ pour 330 kg. Minimum de perception 25 euros

Expéditions sur Copenhague

Huisseries Roulements Clapets	Réf. 908	Réf. 978	Réf. 678	Réf. 456	Réf. 457
Tarif par 100 kg en euros	34,00	29,66	22,72	16,12	11,06
Valeur FCA Terminal Transnord en euros	19 000	8 000	2 500	5 600	47 900
Volume en m³	2,5	6	5,8	0,22	15
Poids réel	400 kg	960 kg	2 tonnes	29 kg	6 tonnes
Poids taxable					
Montant du transport hors assurance					
Montant CPT					
Assurance tiers chargeur 0,2 % du CPT					
Valeur facture Transnord					
Valeur CIP Copenhague					

9. Société Mangou : prise en compte des liner-terms *

La SARL Mangou choisit régulièrement le transport par mer pour acheminer sa marchandise à destination des États-Unis. Le plus souvent, elle vend en FOB Le Havre. Le responsable export s'étonne des différences de frais de mise à FOB selon les cas. Vous lui expliquez que cela provient de la prise en compte de *liner-terms* différents. Vous lui en faites la démonstration chiffrée.

Travail à faire

Rappelez la différence entre incoterm et linerterm. Indiquez le montant FOB de la marchandise selon les deux hypothèses indiquées en annexe.

Annexe

Marchandise FCA parc à conteneur du Havre : 34 000 euros

Départ par compagnie CGM :

– rapprochement dans le périmètre du navire : 100 euros
– opérations de mise sous palan : 100 euros
– hissage et descente à bord : 50 euros
– arrimage en cale : 100 euros
– conditions de ligne : sous palan à bord.

Départ par compagnie outsider :

– frais identiques
– conditions de ligne : bord à bord

10. Société Choco : calculs de prix, mise à la consommation *

Un négociant en cacao dont le siège est à Paris, importe 250 sacs de cacao de Côte d'Ivoire. Chaque sac pèse brut 180 kg. La tare est de 2 % de ce poids. Le prix d'achat au fournisseur est de 190 USD le sac. Le coefficient permettant de passer de ce prix d'achat au FOB Abidjan est de 10 %. La commission d'achat se monte à 3 % du montant FOB. Le fret maritime est de 150 euros la tonne et l'assurance sera de 6 pour mille du CFR.

À Rotterdam, les frais de déchargement s'élèvent à 3 euros par sac et les frais portuaires sont de 80 euros. Une taxe phytosanitaire est prélevée à raison de 0,03 euros par kilo net.

Transports successifs :

– Aux Pays-Bas : 100 euros
– En Belgique : 200 euros
– En France : 160 euros

Prélèvements :

– Douane : 16 euros les 100 kg nets
– TVA sur le produit : 5,5 %
– Le dédouanement se fait à Paris

1 euro = 1,07 USD.

Travail à faire

Calculez les prix, selon les incoterms suivants : FOB Abidjan, CIF Rotterdam, DEQ Rotterdam, DDP Paris.

11. Société Dubois : transport aérien et assurance *

Le responsable commercial de la société Dubois, située à Paris, expédie par avion un objet d'art de grande valeur (28 000 euros) à destination du Japon. L'emballage requis pèse 15 kg pour un volume

de 0,4 m³. Le poids total de l'expédition est de 75 kg. L'emballage coûte 400 euros et reviendra par transport aérien également, plié de façon partielle (0,3 m³).

Travail à faire

1. Quelle précaution particulière doit-on prendre pour obtenir une indemnisation satisfaisante de la part du transporteur en cas de perte ou de dommages à la marchandise ?
2. Indiquez quels seront les coûts de transport aérien à facturer au client pour l'aller et le retour.
3. Quel sera le montant assuré pour l'objet d'art à l'aller ?

Annexe

Tarif Paris/Tokyo ou Tokyo/Paris au kg :
– en dessous de 50 kg : 7,7 euros
– à partir de 50 kg : 5,7 euros.
Assurance de 0,03 % sur la base d'un CIP majoré de 20 %.

12. Société Espigasses : prix unitaire et répartition du fret

La société Espigasses doit expédier dans les plus brefs délais un conteneur 40' qui sera empoté avec deux sortes de marchandises :
– 200 sacs de colle en poudre, emballages en papier krafts, superposés sur 4 palettes, poids brut de 4,34 tonnes, valeur de 948 euros,
– 36 compresseurs emballés en cartons, sur 6 palettes, poids de 2,66 tonnes, valeur de 2 212 euros.

Éléments donnés par le commissionnaire :
Il n'est pas possible de superposer les palettes pour éviter de perforer les emballages en papier kraft. Il est nécessaire d'utiliser un conteneur 40' même partiellement rempli.

Trajet Bordeaux/Lisbonne :
Forfait conteneur : 803,57 € pour un 40'.
Surcharges BAF et CAF : + 12 %.
Intervention du commissionnaire, prime d'assurance tiers-chargeur incluse : 60 €.

Travail à faire

1. Quels sont les frais à répartir ? Indiquez pour chaque produit, le prix unitaire CIF Lisbonne en utilisant trois clés de répartition différentes et faites vos observations.

Tableau d'aide à la résolution

	Valeur EXW	Clès de répartition en %			Montant des frais à répartir selon la clé retenue			Prix CIF Lisbonne selon la clè retenue : EXW + frais			CIF unitaire		
		Valeur	Nombre de palettes	Poids brut	Valeur	Nombre de palettes	Poids brut	Valeur	Nombre de palettes	Poids brut	Valeur	Nombre de palettes	Poids brut
Sacs													
Compresseurs													
Totaux													

Compte tenu des calculs que vous venez de faire, vous décidez d'acheminer un container 40' empoté uniquement avec des compresseurs (20 palettes de 6 compresseurs) et d'expédier par la route les sacs

de colle en quantité plus importante. Le gerbage des palettes entraîne un renforcement des caisses contenant les compresseurs. Le surcoût est de 5 € par caisse. La prime d'assurance est majorée de 40 euros.

Travail à faire

2. Calculez le % du fret par rapport à la valeur départ de la marchandise et le prix CIF Lisbonne unitaire du compresseur. Concluez.

13. Société Nord-Sud : choix d'un mode d'expédition*

La sociédé doit effectuer une expédition de Paris à Chicago d'appareils médicaux d'un poids de 600 kg emballés dans une caisse de 0,5 m³ de volume intérieur, 0,55 m³ de volume hors tout. La tare est de 20 kg. En cas de transport maritime, le départ se fera par Le Havre (160 euros) ou par Rotterdam (250 euros) pour le haulage.

Transport par mer conventionnel (Le Havre) :

– palettisation et cerclage : 160 euros

– frais de chargement sur camion : 112 euros

– tarif : 210 euros pour 100 kg ou 0,1 m³

10 % de BAF

– déchargement du camion au port de départ : 112 euros

Transport en conteneur de groupage (Rotterdam)

– chargement sur camion : 122 euros

– forfait avec empotage, mise à bord, transport et déchargement : 320 euros par 100 kg dans la limite d'un rapport de 1 pour 6.

– dégroupage et réexpédition au port d'arrivée : 50 euros

Transport aérien

– pré-acheminement : 100 euros

– chargement en ULD exclusif : volume utile de 1,5 m³ et poids chargeable de 700 kg.

– Tarif : 600 euros, kilo supplémentaire au-delà de 500, 3 euros le kilo.

Douane export : 25 euros quel que soit le mode de transport.

Valeur marchandise départ : 12 000 euros.

Travail à faire

Indiquez pour l'expédition décrite ci-dessus le mode d'expédition le plus adapté compte tenu des éléments financiers et non financiers, parmi les 3 possibilités proposées et les documents à remettre au destinataire selon les incoterms FCA usine du vendeur, FOB, CFR New York, CPT Chicago. Les résultats seront présentés sous forme de tableau.

14. Société Roxwet Miscowitz**

Vous travaillez chez un importateur de matériel de chauffage des bâtiments industriels et collectifs. À l'issue d'un sourcing effectué dans les pays de l'Est et en Russie, vous avez le choix entre deux modèles de pompe à chaleur fabriqué par l'entreprise Roxwet Misowitz et présentant des performances techniques légèrement différentes. Vous devez choisir de commander la référence qui permet de mettre en place la solution logistique la plus économique.

Travail à faire

1. Effectuez cette analyse en précisant les pourcentages que représente le coût logistique et d'assurance en fonction des matériels proposés, le nombre de camions que représente un achat de 7 000 produits maximum par an (variation acceptée par le fournisseur – 10 %).

2. Quel est l'intérêt de la marge de tolérance exprimée par l'acheteur ? Quelle est la solution à privilégier et commentez.

Annexe : comparatif des différents équipements

	Pompe à chaleur RX12 réversible	Pompe Aqualis
Poids unitaire	150 kg	175 kg
Volume unitaire	0,105 m³	0,350 m³
Valeur unitaire départ	1 200 €	1 180 €
Nombre de camions et de produits correspondant en fonction du poids ou du volume		
Évaluation du coût de transport à l'unité (arrondi au centime supérieur)		
Valeur CPT unitaire		
Montant global CPT de l'achat		

Évaluation sur la base d'un camion complet (40 t ou 40 m³) chargé avec la même référence facturée par le transporteur routier 9 000 € sur la totalité du trajet ainsi que les opérations de chargement et déchargement à l'arrivée.

15. Société Lacasse : assurances et risque couverts **

1. Marchandise assurée pour un transport en maritime de Bordeaux à Santiago. La marchandise subit des dommages lors de l'entreposage immédiatement après le débarquement.
   a. L'assuré est-il indemnisé de ses dommages s'il a souscrit une assurance FAP. Sauf ?
   b. Même question s'il s'agit d'un vol.
2. Marchandise assurée pour un transport maritime selon une formule tous risques. La marchandise subit des détériorations pendant le post-acheminement faisant suite au débarquement au port d'arrivée.
   a. L'assuré sera-t-il indemnisé ?
   b. Même question si la détérioration est constatée au port d'arrivée 65 jours après la date de déchargement ?
3. Un exportateur souscrit une assurance dont la prime est de 0,5 % de CIF + 10 %. Les indemnités sont payables à destination auprès d'un correspondant de la compagnie à Tokyo.
   a. Justifiez cette majoration de 10 %.
   b. Quelle est la valeur assurée pour une marchandise qui vaut 12 000 euros CIF ? Le montant de la prime acquittée ?
   c. Pour quelle raison les indemnités sont-elles quérables à Tokyo ?
4. Marchandise endommagée pendant le chargement à bord.
   a. Le transporteur est-il responsable a priori ? Quel problème d'interprétation pose le FOB en aérien ?
   b. Le transporteur est-il responsable s'il a porté sur la LTA « emballage endommagé » ?
   c. Qui supporte le risque lié au chargement ?

5. Un exportateur établit une offre en CIF dans le cadre d'un contrat d'approvisionnement avec un client situé à Miami. Il sait qu'il devra expédier 1 500 tonnes de fromage sous température contrôlée mais il ne connaît pas dans le détail le cadencement des dix expéditions prévues.

   a. Quel type de police doit-il choisir ?

   b. Compte tenu de la nature de la marchandise, quelle précaution particulière peut-il prendre ?

6. Vous achetez une marchandise importée de Chine en CIF Le Havre. La marchandise est incomplète à l'arrivée, certains cartons étant partiellement remplis. Le B/L est « clean on board ». La liste de colisage fait apparaître des quantités supérieures à celles réceptionnées au port.

   a. Quelles formalités devez-vous immédiatement réaliser ?

   b. L'assurance peut-elle jouer si le vendeur a souscrit une assurance minimaliste comme cela est souvent le cas en CIF ?

Travail à faire Évaluez chacune des situations proposées et formulez un avis motivé.

16. Coopérative St Marcellin : optimisation des conditions de vente – avarie particulière **

La coopérative laitière de St Marcellin regroupe la production laitière de producteurs de Mayenne et fabrique des produits laitiers vendus notamment au Maroc. Ces produits doivent être transportés sous température dirigée. Ils sont expédiés par conteneur reefer sous la responsabilité des importateurs distributeurs de ce pays qui ont pris l'habitude depuis de nombreuses années de réserver les frets maritimes et de traiter directement avec les commissionnaires locaux.

Cependant, le directeur de la coopérative, animé par un souci de développement de la qualité, souhaite faire face aux différentes réclamations des clients qui constatent à l'arrivée dans leurs entrepôts un taux élevé d'avaries. Ces avaries sont dues en particulier à des délais d'attente trop longs au port d'arrivée sur des aires non prévues à cet effet. Les bandes témoins, thermosensibles, apposées sur les emballages attestent du non respect de la fourchette de température mentionnée par l'expéditeur et des mauvaises conditions d'entreposage.

Les frais de transport du site de production en France aux entrepôts du client sont les suivants :

Pour 25 tonnes de marchandises (un conteneur), valeur de l'expédition (23 700 euros) :

Positionnement et chargement sur la remorque routière :	150 euros
Emballage des produits et marquage :	259 euros
Transport jusqu'au Havre :	1 360 euros
Fret par conteneur par compagnie locale :	6 000 euros
Droits d'importation au Maroc et formalités :	400 euros
Assurance :	300 euros
Déchargement à Casablanca :	400 euros
Post acheminement par route :	900 euros
Douane au Havre :	56 euros

Travail à faire

1. Replacez les frais engagés dans l'ordre chronologique et présentez dans le tableau de l'annexe 1, les différentes hypothèses de facturation. Quel est l'incoterm actuellement pratiqué par le vendeur et le montant facturé par St Marcellin ? Quelles conséquences ont ces avaries à répétition pour l'entreprise St Marcellin ?
2. Dans l'hypothèse où la coopérative assurerait la logistique de bout en bout (annexe 2), calculez le montant DDP facturé à l'acheteur pour 25 tonnes de marchandises. Quelle est le pourcentage d'augmentation des prix supportée par le client ?
3. Le directeur commercial ne souhaite pas prendre en charge le dédouanement à Casablanca. Expliquez pourquoi. Quelle décision pouvez-vous prendre en concertation avec le client pour optimiser la solution transport et la politique qualité de l'entreprise ? Appuyez votre raisonnement par un calcul comparé des différentes solutions.
4. Une des expéditions réalisées par M § M. se heurte à deux incidents (annexe 3). Indiquez dans chaque cas l'indemnité versée à la coopérative si le transporteur ne dégage pas sa responsabilité.

Annexe 1 : hypothèses de facturation

Frais engagés directement … par	EXW St Marcellin		FOB Le Havre		CIF Casablanca		DEQ Casablanca		DDP Entrepôt de l'acheteur	
	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur
Répartition des frais acheteur ou vendeur										
Total des frais										

Annexe 2 : transport par un commissionnaire de transport – M § M – spécialiste du multimodal Contrat type « transport de produits frais »[1]

Expédition d'un conteneur d'une capacité maximale de 28 tonnes.
Empotage : 400 euros
Transport jusqu'à Rouen : 1 500 euros
Fret par conteneur (28 tonnes) et réexpédition par remorque routière sous 24 heures : 9 000 euros.
Frais de douane augmentés de 25 % – Assurance : 200 euros.

1. Contrat type rédigé par le Comité National des Transports – mise en vigueur en fin 2000.

Services :

– suivi des conteneurs en temps réel (*tracing*) ;

– contrat type « transport de produits frais » ;

– nouveaux plafonds d'indemnisation (article 20) : 14 euros par kilo et un maximum de P × 4 000 euros par expédition, P étant le poids brut de l'expé-dition exprimé en tonne ;

– traitement des « laissé-pour-compte » (article 2) : un envoi refusé par un destinataire, laissé par le donneur d'ordre à la disposition du transporteur peut être revendu par celui-ci ou détruit. Le donneur d'ordre assimile cet envoi à une perte totale. Si le donneur d'ordre donne l'ordre de détruire la marchandise, l'indemnité est alors réduite d'un tiers.

Annexe 3 : incidents

1. Un client refuse la livraison à l'arrivée dans ses entrepôts – valeur de la marchandise 130 000 euros. Poids brut : 28 tonnes – Après plusieurs avis expédiés au destinataire, la coopérative demande au représentant local de M § M. de détruire la marchandise
2. Un client signale un lot de fromages arrivé écrasé à destination – valeur de l'envoi : 60 000 euros. Le taux d'avarie est de 40 %. Le poids brut de l'expédition est de 10 tonnes.

17. Société Stirmatic : évaluation des coûts d'approvisionnement **

Vous travaillez au sein du service achat de la société Stirmatic et vous traitez en particulier tous les dossiers avec le Japon. L'entreprise vient de sélectionner un nouveau fournisseur pour des pièces détachées destinées aux fabricants de matériels industriels. Chaque commande porte sur les mêmes références en quantité sensiblement équivalentes sauf pour les réapprovisionnements urgents qui doivent être faits sous 10 jours et qui empruntent la voie aérienne. De ce fait, le fret maritime et les frais annexes sont de montant comparable, le trajet étant identique : importation depuis Osaka en CIF Le Havre, puis transport par camion jusque Argenteuil. Par souci de simplification, vous voulez rechercher le coefficient multiplicateur permettant de passer du prix fournisseur au Japon (annexe 1) au prix DDU Argenteuil.

Travail à faire

1. Calculez la valeur des marchandises au départ puis complétez l'annexe 2.
2. Indiquez le prix global facturé par le fournisseur pour une expédition type. Quel est le coefficient multiplicateur à retenir pour obtenir le prix DDU Argenteuil à partir du tarif fournisseur.
3. Quelles sont les limites de la méthode employée ? Quels autres coûts doit-on rechercher pour obtenir le coût de revient total d'une importation ?

Annexe 1 : fiche fournisseur (extraits) – Fournisseurs Kusanaki – Osaka – Japan

Commande standard – 2 fois 20' –

Achat en euros – Paiement à 210 jours.

Pièces	Droits de douane (UE)	Quantité	Prix unitaire
Roulements à bille	8 %	180	3,33
Pièces détachées pour transmission à cardan	3,5 %	4	2 674,56
Galets standards première monte	3 %	5 040	2,29

Annexe 2 : Freight specification from Nedlloyd – 1 E 20' FCL

Freight and charges	Rate		Prepaid	Collect
Roulements à bille – destination	UNT(1)	362,07 euros		
Sea freight	UNT	2 650 USD		
Insurance	UNT	60 USD		
Currency Adjustment Factor	PCT(2)	3		
Bunker Adjustment Factor	UNT	38,67 USD		
FCL Terminal Handling Charge – Origin	UNT	28 491 JPY		
FCL Terminal Handling Charge – Destination	UNT	123,33 euros		
Import customs formalities		106 euros		

Note du service commercial de Stirmatic : transport Le Havre-Argenteuil pour 1 container : 362 euros.
1 euro : 0,9129 USD
1 euro : 102,76 JPY
(1) UNT : à l'unité
(2) PCT : pourcentage

18. Cas Joss : cotation et offre DDU **

La société anonyme JOSS, située dans le centre de la France, produit et commercialise des engins de terrassement utilisés dans le secteur du BTP. Elle est également le représentant exclusif pour l'Europe d'un fabricant américain de débroussailleuses et machines à défricher, employées par les forestiers et les agriculteurs.

Deux ingénieurs technico-commerciaux sont responsables de la prospection et de la vente de machines sur les pays de l'Est et la société a acquis une certaine notoriété, tant en France qu'à l'étranger.

La direction technique a été sollicitée par une société de Brazzaville (Congo) intéressée par l'achat d'équipements modernes. L'entreprise congolaise entretient les pistes et les rares routes de l'arrière-pays (entre Pointe-Noire et Brazzaville) constamment dégradées par les conditions climatiques, les bourbiers et les glissements de terrain.

Après accord de la société américaine qu'elle représente, le directeur technique est amené à faire une offre en euros pour la fourniture de 10 défricheuses et de 4 pelleteuses à livrer en DDU Brazzaville.

Travail à faire

1. Chiffrez le montant de l'offre DDU Brazzaville, en euros, en faisant apparaître les montants intermédiaires (FOB, CFR, CIF) et présentez vos résultats sous forme de tableau.
2. Indiquez le délai de livraison prévisionnel dans l'hypothèse où la société Joss vendrait en CIF Pointe Noire ou DDU Brazzaville. Expliquez pour quelles raisons l'offre DDU doit être évitée de votre point de vue.

Annexe 1 : le matériel

Les délais de fabrication et préparation de commandes sont de treize jours.

Matériel	Prix unitaire départ usine (marge 20 % du prix de vente)	Poids et volume sur socle Défricheuse
Défricheuse	3 582 €	1,2 t – 8 m³
Pelleteuse pour voie étroite	36 585 €	2,5 t – 15 m³
Débroussailleuse	1 829 €	300 kg– 0,20 m³

Annexe 2 : conditions de transport

Transport domicile – gare ferroviaire : par camion 18,3 euros la tonne compte tenu du rapport poids/volume et arrondi à la tonne entière. Mise en gare la veille du départ.

Préacheminement ferroviaire

La manutention en transport combiné exige la mise en conteneurs des matériels, et l'utilisation de wagons plate-forme de chacun 15 tonnes forfaitaires. Chaque wagon peut emporter 40 m^3 maximum. Le délai de mise à disposition en zone portuaire est de 36 heures.

Tarif : depuis Clermont-Ferrand : 31,7 euros la tonne et par wagon loué.

Dédouanement export 45,73 euros par espèce tarifaire.

Transport maritime Bordeaux – Pointe-Noire (un départ par semaine)

Péage, chargement et manutention au départ : 51,83 euros, la tonne manutentionnée.

Frais de transit : 60,98 euros.

Frais Bordeaux – Pointe Noire : 1 340 USD le conteneur en cale.

890 USD le conteneur en pontée pour les pelleteuses.

Supplément fuel 15 %.

Surcharge d'encombrement portuaire : 20 % sur le fret total.

Délais : 16 jours de *transit-time*, déchargement inclus.

Assurance FAP et risques de guerre : 1,5 % de la valeur CIF majorée.

Post acheminement

Intermédiaire congolais :

Le post-acheminement est pris en charge par l'intermédiaire local qui facture globalement pour un montant de 5 182,93 euros. Le délai est de 4 jours minimum en saison des pluies par les pistes forestières du Nord, la route directe étant souvent hors d'usage. L'intermédiaire perçoit une commission de 2 % calculée sur la valeur CIF de la marchandise et incluse dans le CIF.

1 EUR = 1,1710 USD.

19. Société Caron : regroupement des expéditions **

La société Caron fabrique des horloges de salon et exporte au Canada, par l'intermédiaire d'un distributeur exclusif situé près de Halifax (Nouvelle-Écosse).

Ce distributeur canadien commande par mois, en deux ou trois expéditions, entre 200 et 400 unités, qu'il vous demande d'acheminer par la voie aérienne. Vos articles arrivent alors à destination en ayant supporté un coût d'acheminement important et sont vendus aux détaillants avec un coefficient multiplicateur de 2,3 par rapport au prix EXW, marge du distributeur incluse (20 % du prix de vente).

Votre directeur commercial craint les produits concurrents, vendus à meilleur prix, et veut proposer au distributeur des livraisons regroupées sur la base d'un conteneur complet, expédié par la voie maritime (*transit time* seize jours), délai de livraison trois semaines (entre la commande et la réception des marchandises par le distributeur). Il pense ainsi arriver à une diminution sensible du prix de la marchandise aux détaillants, sans que le distributeur ait à réduire sa marge.

Travail à faire

1. On vous charge à partir des éléments d'information communiqués par un transitaire de calculer le prix total d'une expédition DDU Amherst (entrepôt du distributeur), sur la base d'un conteneur de 20', plein (annexes 1 et 2).

Le distributeur reçoit votre proposition et l'accepte. Toutefois, pour compenser les coûts de stockage supplémentaires que lui imposent des livraisons regroupées, il portera sa marge commerciale à 25 % du prix de vente aux détaillants.

2. Comparez pour chaque solution transport (air ou mer), le prix DDU et DDP d'une horloge, et les prix facturés aux détaillants. Commentez vos résultats. Cette baisse de prix vous semble-t-elle être une mesure suffisante, pour assurer la progression des ventes sur le marché canadien ?

Annexe 1 : caractéristiques des marchandises

Prix EXW d'une caisse (980 mm × 460 mm × 1 120 mm) : 329,29 EUR. Chaque caisse contient 5 horloges emballées unitairement pour la vente au détail.

Poids brut d'une caisse conçue pour le transport par mer : 18 kg. Prix: 18,29 EUR.

Annexe 2 : transport par conteneur 20', FCL/FCL, par Anvers/Amherst

– Dimensions intérieures utiles : 5 930 × 2 345 × 2 250 mm.
– Volume intérieur : 31,2 m^3.
– Gerbage : 2 caisses maximum.
– Empotage du conteneur : 35,06 EUR la tonne à la demande du client.
– Traction jusqu'à Anvers : 640,29 EUR.
– Déchargement du camion : forfait 52,59 EUR.
– Taxe B/L : 5,34 EUR.
– Taxe de traitement informatique portuaire : 3,96 EUR.

Droit de port : 5,03 € le 20' 8,84 € le 40'

Douane complète : 53,36 EUR.

Fret : 1 300 USD (prestation sur Amherst : quai/domicile[1]). 1 EUR = 1,182 USD.

BAF : + 4,5 % CAF : – 3,5 %.

Assurance maritime tous risques : 0,8 % sur CIF majoré de 10 %.

Dédouanement à l'arrivée : à la charge du distributeur, le montant des perceptions douanières et les frais correspondants représentent environ 20 % de la valeur DDU.

20. Les cycles Gauvil : tarif export et offre commerciale **

Vous travaillez comme assistant(e) au département commercial de la société Gauvil, fabricant de cycles dans la région de Clermont Ferrand. Un prospect américain vous demande une offre, pour une commande de vélos tout terrain, en DDU Baltimore (États-Unis).

Votre offre porte sur les modèles suivants :

– 600 modèles hommes . . . . . prix EXW 121,96 EUR.
– 400 modèles femmes . . . . . prix EXW 80,80 EUR.

Cartons de même dimension (1,7 × 0,9 × 0,22 m). Poids brut de l'expédition : 13 tonnes.

Chaque bicyclette est emballée dans un carton, puis les colis sont banderolés sous film plastique rétractable.

Les prix devront être indiqués en dollars américains par type de référence.

Paiement par virement Swift à réception de la marchandise.

Travail à faire

Après avoir consulté les éléments de cotation fournis par un transitaire, vous calculez le coût total de l'expédition DDU Baltimore et vous établissez la facture proforma qui sera adressée au client américain. Vous y ferez apparaître le prix unitaire de chaque référence compte tenu d'une clé de répartition pertinente, ainsi que tous les éléments habituels de l'offre commerciale.

1. Incluant le transfert du conteneur jusqu'à l'entrepôt du client.

Annexe : éléments de cotation

Étant donné le colisage, l'expédition du lot nécessite l'utilisation de 5 conteneurs High Cube de type 45'.

Par conteneur :

Approche portuaire jusqu'au Havre : 968,05 EUR 45' HC[1]
Frais portuaires : 13,72 EUR HC
Formalités export : 73,22 EUR HC
Manutention : 143 EUR HC.

Fret : USD 900/45' HC CAF : 26 %.

Assurance 0,20 % de la valeur CIF + 10 %.

Manutention à l'arrivée à Baltimore : USD 500/45' HC

Dédouanement hors droits et taxes : USD 100/45' HC

Délai : deux jours d'approche plus passage portuaire et dix jours de délai de mer.

1 EUR = 1,102 USD.

21. Société Blanchet : établissement des coûts d'importation **

La société Blanchet installée à Chartres, utilise pour sa production de rails et de tôles, de l'acier laminé, qu'elle importe généralement de pays voisins. Elle a été contactée récemment par un fournisseur japonais qui lui propose une livraison d'acier laminé, à partir d'Osaka, à un prix EXW que votre directeur juge intéressant (annexe 1).

Afin de pouvoir prendre une décision, il vous demande d'établir le coût de revient total de l'importation rendue à Chartres, droits et taxes compris, en confiant l'acheminement et le dédouanement à votre transitaire habituel. Celui-ci vous communique les renseignements dont vous avez besoin (annexe 2).

Travail à faire

1. Évaluez de façon précise les montants qui seront facturés par le transitaire.
2. Calculez le coût de revient complet de cette importation.
3. Quelle est l'incidence sur le coût de revient total, d'une remise de 2 %, sur le prix EXW du fournisseur.

Annexe 1 : Proposition du fournisseur japonais

Livraison de 15 palettes d'acier laminé (180 × 70 × 40 cm), en feuillards, représentant 12 000 kg bruts, pour une valeur départ usine de 24 997 €.

Annexe 2 : Éléments de cotation fournis par le transitaire, SCAT

Attention : conditions actuelles de mise à bord et de transport, susceptibles de varier en fonction des dates d'embarquement.

Notre offre n'est valable qu'une semaine.

• ***Envoi par conteneur de groupage***

– Préacheminement : 419,23 €
– Manutention et empotage : 182,94 €
– Prix à l'UP 125 USD (sous-palan à sous-palan)
– BAF + 7 %
– CAF + 1,5 %.

Manutention à l'arrivée et rechargement sur camion : 195,13 €.

Formalités export : 77,22 € au départ du Japon, quel que soit le mode d'expédition.

1. HC = High Cube.

• ***Envoi sur la base d'un conteneur de 20'***

Dimensions intérieures 5 896 mm × 2 324 mm × 2 231 mm, charge maximale 18 190 KG, volume net 30,6 m^3.

Approche portuaire (chargement par l'expéditeur) : 480,21 €.

1 conteneur 20' : 1 800 USD, « all in », (1 euro = 0,9867 USD).

Assurance 0,45 % sur CIF majoré de 10 %.

• ***À l'arrivée en France***

Frais fixes : 38,11 €

Forfait de dédouanement, hors droits et taxes : 83,85 €

Postacheminement jusqu'à Chartres : 571,68 € HT.

Déchargement par vous-mêmes, dans vos entrepôts.

Droits 3,80 %, TVA 19,6 %.

Droit du receveur 1 ‰.

– Crédit d'enlèvement 4 € + 0,10 % sur les sommes dépassant 1 525 €.

– Conditions de paiement : trente jours à date de facture, droits et taxes au comptant.

– Départ hebdomadaire et trente jours de délai de mer.

22. Société Leycat Import : transport routier et gestion des avaries **

La société Leycat désire acheter auprès d'un fournisseur turc des matelas de caoutchouc gonflables, au prix de 7 927 EUR EXW, entrepôt du fournisseur, à Bursa (région d'Istambul). La commande porterait sur mille unités (poids brut 450 kg et 1,2 m^3).

Afin de réaliser le transport routier jusque dans ses locaux, à Luzarches (Val d'Oise), elle contacte deux transporteurs routiers, qui lui communiquent les tarifs figurant en annexe 1.

L'entreprise bénéficie d'un contrat d'assurance (police d'abonnement), valable un an, pour toutes les marchandises qu'elle importe et dont elle fait exécuter le transport.

Travail à faire

1. On vous demande d'étudier les propositions de prix reçues et de choisir une solution.

Les matelas font le voyage, emballés pliés dans des sacs plastique, marqués au nom de l'expéditeur et réunis par paquet de dix par un simple cordon. À l'arrivée, le chef d'entrepôt ne constate aucune anomalie et ne porte aucune réserve sur le titre de transport. Les matelas sont mis en entrepôt sous douane, en attendant leur revente.

Quelques jours plus tard, ils sont sortis de leurs emballages d'origine, pour être reconditionnés dans des cartons destinés à la vente. À ce moment, on constate que plusieurs valves de fermeture sont décollées ou arrachées et que certains matelas portent des traces de coupure. Trente matelas, sur les mille que comportait l'envoi, sont ainsi impropres à la vente.

Travail à faire

2. Analysez la situation et dites quelles sont les démarches à effectuer, vis-à-vis du transporteur et de votre assureur.
Rédigez la lettre que vous adressez au transporteur.
3. À votre avis, le transporteur pourra-t-il s'exonérer de sa responsabilité ? Argumentez.

Annexe : Tarifs communiqués par les transporteurs

• ***Proposition n° 1 (groupage)***

Prix : 96,04 EUR les 100 kg pour une tranche de 100 à 500 kg,
38,11 EUR pour les frais de dossier en Turquie,
68,60 EUR frais de dossier en France, hors droits et taxes.

Assurance des marchandises 2 % en sus. Délai de route : trois jours.

• ***Proposition n° 2***

Attention : relation poids/volume : 333 kg au m³.

Les prix comprennent :

– enlèvement à Bursa (le 30 juin, mise à disposition le 4 juillet),

– formalités export et manutention,

– transport depuis Bursa à plateforme transporteur

Les prix ne comprennent pas :

– les droits et les taxes à l'import,

– les frais de dédouanement,

– livraison à domicile (+ 53,36 EUR),

– l'assurance.

100 kg : . . . . . 308,37 EUR
200 kg : . . . . . 411,67 EUR
500 kg : . . . . . 594,55 EUR

Dédouanement import selon la valeur de la marchandise	En pourcentage
– 7 630 EUR	2
+ 7 630 EUR	1,5
+ 12 250 EUR	1,00
+ 30 490 EUR	0,85
+ 45 730 EUR	0,75
+ 76 230 EUR	0,60
+ 122 500 EUR	0,40
+ 304 900 EUR	0,30
Minimum 71 EUR	

23. Société GFC : coût de distribution des biens d'équipement **

La société GFC, située à Nevers, a fait une proposition commerciale à une petite entreprise américaine, située à Milwaukee, sur une base FCA Roissy, pour des compacteurs de déchets industriels.

Le client indique qu'il est intéressé par la proposition, mais qu'il ne peut prendre en charge le transport et les formalités de dédouanement. Il sollicite une offre DDP en insistant sur le fait qu'il n'a aucune expérience de l'importation depuis l'Europe et que son fournisseur habituel bien qu'un peu moins compétitif en termes de qualité du matériel, est installé lui à New York.

Chargé(e) du dossier, vous percevez très bien l'inquiétude du client éventuel quant au coût final de l'équipement. Il vous semble judicieux de faire une proposition commerciale complète en prenant en compte tous les aspects logistiques que vous pouvez raisonnablement maîtriser.

Travail à faire

1. Une livraison DDP vous semble-t-elle une bonne solution pour vous vendeur ? Quelles conditions de vente pourriez-vous proposer à votre client ?

2. Recherchez pour chaque mode de transport, le coût global de distribution des compacteurs de déchets. Faites un choix (voir annexes).

Annexe 1 : matériel vendu

Compacteurs de déchets : 5 439 € EXW
Dimensions des appareils : 1,3 × 1,1 × 2,6 (en mètres). Poids net 530 kg.
Coût financier de l'immobilisation : 15 %.
Emballage destiné au transport par mer : 1,4 × 1,2 × 2,65.
Poids de l'emballage : 128 kg, coût 290 €.

Annexe 2 : proposition du transitaire maritime

Préacheminement au Havre : 274,41 €.
Expédition en conteneur de groupage : UP 28 USD, 1 € = 0,9968 USD.
Assurance 0,4 % sur CFR majoré de 10 %.
Dédouanement export : 45 €.
Livraison Milwaukee : 175,08 USD.
Dédouanement hors droits et taxes : 111 USD.
Délai de porte à porte : vingt-cinq jours.

Annexe 3 : proposition de l'agent de fret aérien, au départ de Roissy-Charles-de-Gaulle

Enlèvement à domicile : 51 €
• ***Tarif général sur New York***
400 à 500 kg 0,82 €/kg
+ de 500 kg 0,73 €/kg
Emballage réduit : 45,73 €, volume de l'expédition 4,2 m^3, pour 550 kg bruts.
• ***Barème des frais export***
Taxe fixe de LTA : 5 €.
Taxe d'enregistrement : 8,3 €.
Frais de traitement des opérations en douane :
– jusqu'à 10 kg : 7,6 €
– + de 10 kg à 100 kg : 6,65 € + 0,1 €/Kg
– + de 100 kg : 14,23 € + 0,01 €/Kg
Assurance : 0,2 % sur CPT majoré de 10 %.
Formalités de dédouanement à l'arrivée : 86 USD.
Postacheminement Milwaukee : 56 USD.
Délai de porte à porte : sept jours.

24. Société Équilux : cotations air/mer **

La société Équilux fournit en appareils électroménagers fabriqués à l'étranger un réseau de grandes surfaces spécialisées dans l'équipement de la maison. Elle recherche actuellement de nouveaux fournisseurs asiatiques pour des cafetières électriques. Les possibilités de vente sur le marché français sont importantes, mais la concurrence par les prix est forte. Des enquêtes sur les lieux de vente ont d'ailleurs montré que ce critère reste prédominant pour plus de la moitié des ventes, réalisées en grande surface.

On vous charge d'étudier la proposition d'un fournisseur coréen et de déterminer la solution de transport la plus adaptée.

Travail à faire

1. Chiffrez pour chaque étude la valeur de la marchandise, rendue hors droits et taxes à Angers. Compte tenu de la situation commerciale, quel sera votre choix ?
2. Que pensez-vous des tarifs fournis en aérien ? Pourriez-vous les négocier ?

Annexe 1

• Produits importés de Séoul

Cafetières électriques, 90 cartons cubant 4,32 m^3, pour 1 100 kg, d'un montant EXW de 8 232 €, à livrer à Angers.

• Étude maritime

Délai depuis Pusan au Havre : vingt-six jours, *transit time :* trente jours.

Frais relevés par le transitaire :

– Pick up charge/taxe d'enlèvement : 0,2 USD par kilo
– Inland ex factory to Pusan CES[1] : 78 000 Korean Wom (monnaie coréenne KRW)
– Customs Clearance Invoice Value : 0,2 PCT (%)
– Sea Freight Net All In : 85 USD/WM (weight meter)
– Handling Charge[2] : 5 USD/CBM (cubic meter)
– THC (Terminal Handling Charges)[3] : 33,54 €

Lots en LCL ou conventionnel :

– Manutention et chargement sur camion
  • minimum de facturation : 32,77 €
  • Lots cubant jusqu'à trois fois en carton : 25,76 €/t
    en caisses
    en balles 23,63 €/t
    en sacs
  • de trois à six fois tous conditionnements : 41,46 €/t
  • de deux à dix fois : 55,03 €/t
  • plus de dix fois : 59,91 €/t
– Formalités douane import : 70,43 €
– Traitement informatique douane : 1,75 €
– TPI par déclaration moins 1 t : 2,90 €
  • par déclaration de 1 à 20 t : 5,49 €
  • par déclaration de plus de 20 t : 7,32 €
– Transport le Havre/Angers : 184,46 €
– Assurance base valeur CIF + 10 % : 0,66 %

1 euro = 0,9862 USD

1 USD = 790, 77 KRW

• Étude aérienne (délai total : quatre jours depuis Séoul)

Handling charge[4] : 30.00 USD/LTA.
Pick up/Frais d'enlèvement : 0,10 USD/kg.
Airport Charge : 12,00 USD per shipment.

Net/net Rate + 1 000 kg = 2,15 USD par kg, *by* Air France.

Operating directly to PAR form SEL.

CHC[5] : 9,95 €

Passage à quai : 0,09 €/kg.

Formalités douanes import : 44,21 €.

1. Frais de préacheminement.
2. Frais de manutention.
3. Frais de manutention à l'arrivée.
4. Frais de manutention.
5. Frais de LTA, vers Nantes.

Air Freight Paris Nantes : tarif métropole

Nantes NTE	(AF/IT
M(1)	36,59
N(2)	0,52
250	0,42
500	0,36

(1) Minimum de perception.
(2) Moins de 250 kg taxables.

Annexe 2 : trafic Groupage n° tarif 10491

Unité : POIDS. Les prix des tranches > à 100 kg sont exprimés en euros/100 kg, sinon forfaitaires.

INSEE destination		1 10	11 20	21 30	31 40	41 50
400000	LANDES	7,2	8,3	8,9	9,2	10
401920	MONT DE MARSAN	5,2	7,1	7,6	8	8,2
410000	LOIR ET CHER	6,2	6,9	7,2	7,4	8,2
410180	BLOIS	3	3,46	4,3	5,5	7
440000	LOIRE ATLANTIQUE	5,3	5,6	6	6,4	7,5
441111	NANTES	5	5,2	5,7	6	6,5
460000	LOT	6	6,4	6,7	7	7,4
460240	CAHORS	2,9	3,1	3,5	4	4,2
470000	LOT ET GARONNE	5,7	6,1	6,6	7	7,2
470010	AGEN	5,32	5,6	6,12	6,4	6,7
490000	MAINE ET LOIRE	3,7	3,46	3,12	3	2,9
490990	CHOLET	2,7	2,5	2,4	2,2	2

25. Société BP Fluides : étude logistique**

BP Fluides est installée en France à proximité du Havre et travaille en Asie par l'intermédiaire d'une de ses filiales localisée à Singapour. Certains produits dits « dérivés pétroliers », à faible valeur ajoutée, sont expédiés du Havre par fûts de 200 litres et facturés en euros à la filiale asiatique.

À l'occasion d'un voyage à Singapour, le responsable logistique a constaté que certains distributeurs locaux importent les mêmes produits en vrac depuis la Corée et réalisent un enfûtage local, ce qui leur permet de réaliser des économies sur le coût des opérations.

BP Fluides veut s'inspirer de cet exemple pour éventuellement expédier du Havre les fluides en vrac et faire réaliser la mise en fût par la filiale. La société espère ainsi réaliser des économies sur les

opérations de conditionnement et diminuer le coût global d'approvisionnement pour la filiale, pénalisée par ailleurs par les taux de change €/USD. Dans cette perspective, il faudrait également réorganiser la logistique des produits en vrac au départ du Havre et vérifier si les coûts d'acheminement permettent eux aussi de réaliser une économie.

Travail à faire

1. Comparez les coûts d'enfûtage au Havre et à Singapour (annexe 1).
2. Complétez cette approche par l'étude des coûts d'acheminement selon la localisation des opérations d'enfûtage, Le Havre ou Singapour (annexe 2 et 3).
3. Comparez la solution avec enfûtage au départ et enfûtage à l'arrivée par la filiale. Argumentez.

Comparaison fondée sur 1 euro = 1,15 USD.

Annexe 1 : coûts d'enfûtage pour le produit Exolane (drumming cost)

By drums (par fût)

	Au Havre	À Singapour
Drum cost (enfutage)	19,45 €	18,03 USD
Handling (manutention)	4,21 €	2,54 USD
Cap seals		0,17 USD
Stickers	0,83 €	
Palette	4,16 €	5,45 USD
Cost by drum		
Différence en €		

By MT (par tonne)

	Au Havre	À Singapour
Drum cost	115,07 €	106,71 USD
Handling	24,92 €	15,00 USD
Cap seals		1,03 USD
Stickers	4,91 €	
Palette	18,73 €	25,65 USD
Cost by MT		
Différence en €		

Annexe 2 : modes de transport au départ du Havre

• FCL 20'
Aisément disponible et compatible avec la manutention portuaire de la zone.
80 fûts sur palettes, poids net : 13,5 tonnes.
• FCL 40'
Peu utilisé compte tenu de la législation routière française, car si la capacité théorique est de 160 fûts, la densité du produit oblige à limiter le chargement, notamment pour le pré-acheminement, à 130 fûts et nécessite des opérations de calage pour garantir la stabilité pendant le transport, poids brut de 21,8 tonnes dont 0,2 tonne de matériel de calage.
• Les IBC
Fûts plastiques de 1 000 litres au nombre de 16 dans un conteneur 20'. Poids de 14 100 kg.
• Le Flexi Tank
Il s'intègre dans un 20'. C'est une poche plastique que l'on cale et que l'on fixe sur les parois intérieures. Il peut être chargé jusqu'à 24 000 litres mais limité à 16 000 litres de fluides pour les produits dangereux (13 tonnes pour le produit Exolane). Cette solution est très développée vers l'Amérique du Sud pour les produits phytosanitaires, encore peu utilisée vers l'Asie.
• L'Iso Tank
C'est un conteneur spécifique qui permet un délai de 10 à 14 jours sur l'Asie en « free-time » (sans surestaries) et permet de stocker 18 500 kg (27 600 litres).

Taux de fret : août 2005

1 euro : 1,15 USD
Mise à FOB et préparation du 20′ pour le Flexi Tank au Havre : 463 €

Destination	Country	Mode	Transit time	Free time	Validity	Cost $
Port Kelang	Malaisie	ISO	19	7	31/10/05	3 005
Keelung	Taïwan	FCL 20′	22	-	31/10/05	1 060
Singapore	Singapore	ISO	19	7	31/10/05	2 710
Singapore	Singapore	FCL 20′	17	-	31/10/05	1 090
Singapore	Singapore	FCL 40′	17	-	31/10/05	1 225
Busan	Corée	FCL 20′	20	-	30/11/05	1 116

Annexe 3 : Comparaison des solutions logistiques vers Singapour

	FCL 20′	FCL 40′	IBC	ISO Tank	Flexi Tank
Fret en USD					
Fret en F					
Poids net en tonnes					
Coût à la tonne					
Nombre de fûts au départ					
Coût d'enfûtage au Havre/Singapour					
Coûts totaux à destination					
Coût total unitaire par fût équivalent 200 l					

26. Société Meunier : gestion d'une importation et coût de revient ***

La société Meunier travaille depuis 1860 dans le domaine de la confiserie chocolaterie. Elle produit des poudres cacaotées et des pâtes de chocolat destinées aux industriels de l'agro-alimentaire. Les matières premières sont soigneusement sélectionnées et les approvisionnements en provenance de Malaisie sont fréquents étant donné la qualité des fèves de cacao que l'on peut s'y procurer. L'importateur bénéficie pour tous ses achats d'une police d'abonnement maritime (taux 0,4 % appliqué sur le CFR majoré de 10 %).

Adjoint au responsable des achats de l'entreprise on vous demande de procéder au suivi des importations en provenance de ce pays. Vous commencez par étudier attentivement l'offre d'un nouveau fournisseur qui vous propose une vente FOB Malaka, alors que vous achetez habituellement CFR port français pour les achats en provenance de cette zone.

Travail à faire

1. Le vendeur malais préfère la vente FOB. Nous aimeriez une vente CFR. Expliquez pour quelles raisons.
2. La vente est finalement conclue FOB Malaka et vous devez examiner les risques qui découlent de cette commande pour votre entreprise. Rédigez ensuite l'avis d'aliment qui sera envoyé à votre assureur pour la première expédition.
3. Précisez dans un tableau les obligations respectives du vendeur, de l'acheteur et du commissionnaire chargé de l'opération.
4. Déterminez les principales conditions qui devront figurer dans la demande d'ouverture de crédit documentaire et le coût d'intervention de votre banque. Quel serait sur la base des éléments fournis à la date de la commande le coût de revient prévisionnel de l'importation ?

Les expéditions ont eu lieu aux dates prévues et il faut maintenant faire le bilan financier de l'opération de façon à en déterminer la rentabilité.

Travail à faire

5. Calculez le coût de revient définitif de l'importation sachant que sur la deuxième expédition la surcharge BAF est passée à 5 %. Quels enseignements en tirez-vous ?
6. Sur la base d'un coût d'achat arrondi à 1 067 € la tonne pour les fèves mises en libre pratique et 991 € pour les autres, calculez les taux de marge brute et de marge nette résultant de la revente aux différents intermédiaires en fonction des destinations. Compte tenu de vos résultats, quels sont les marchés que Meunier doit considérer comme marchés prioritaires ?

Annexe 1 : proposition du fournisseur malais (1er septembre N)

300 tonnes de fèves de cacao, 1 112 USD la tonne en FOB Malaka, paiement par crédit documentaire à 30 jours date d'expédition. Conditionnement par sac de 50 kg.

Commande 6 mois à l'avance pour la récolte à venir.

Cours du dollar de référence : 1,1012 €.

Annexe 2 : commande de la société Meunier en date du 3/09/N

Achat de 300 T aux conditions de l'offre en deux expéditions équivalentes (1er avril N + 1, et 2 mai N + 1 au plus tard).

Annexe 3 : conditions communiquées par le transitaire Delrieux

Fret au départ de Malaka à réserver un mois avant l'embarquement.

Malaka – Le Havre : 45 USD l'UP – BAF + 3,5 % – délai de mer 29 jours. Compagnie Evergreen.

Attention : risque d'encombrement portuaire : 2 USD la tonne[1]. Port payé par le correspondant du commissionnaire au départ.

Commission de transit : 1 890 €.

Dossier : 106,71 €.

Débarquement au Havre et rechargement sur barges : 8 765,82 €.

Transport fluvial : 6 555 €.

Manutention à l'arrivée et entreposage : 15,24 € la tonne.

Assurance par nos soins : 0,45 % sur CIF + 10 %.

TEC : 6 %. TVA : 5,5 %.

Annexe 4 : renseignements financiers

Frais d'ouverture de crédit documentaire : commission fixe de 114,64 euros et 0,2 % sur le montant du Credoc perçus dès l'ouverture. Le credoc est disponible par fractions.

1. Non pris en compte dans le coût prévisionnel.

Taux de change communiqués par la banque au fur et à mesure des opérations :
– 1er avril 1 USD = 1,1210 €,
– 1er mai 1 USD = 1,0980 €,
– 1er juin 1 USD = 1,0000 €.

Annexe 5 : la fabrication

Les coûts de fabrication de la pâte de cacao représentent 25 % du coût d'achat des fèves. En moyenne 74 % de la production est destinée au marché français et belge. Les 26 % restant sont expédiés vers différents pays tiers hors Union européenne.

Les frais de commercialisation sur le marché français sont de 76,22 € par tonne, 99,1 € sur le marché belge où on recourt à des négociants, et 137 € sur les pays tiers.

Les prix de vente habituels de la pâte de cacao sont de :
– 1 829 € la tonne en France
– 1 982 € en Belgique
– 1 448 € la tonne sur les autres pays.

27. Société Pier Import : valeur douanière, valeur statistique et assiette de TVA *

La société Pier Import fait venir des meubles en teck d'Indonésie par la voie maritime. Vous réalisez l'analyse des différentes valeurs de référence pour le calcul de la liquidation à partir du détail des coûts indiqués dans la fiche ci-après.

Travail à faire

1. Faites apparaître la valeur FOB Djakarta, la valeur en douane, la valeur statistique, la valeur à première destination.
2. Faites le calcul de la liquidation douanière.

Détail des coûts	Valeurs en euros
Prix des marchandises EXW Djakarta	100 000
Préacheminement au port et manutention	600
Assurance maritime de bout en bout	1 000
Frais de douane à Djakarta	150
Transport maritime	6 000
Chargement au départ	7 00
Déchargement à Rotterdam et mise sous T1	6 00
Transport routier et assurance hors de France	1 200
Facture transitaire	50
Transport routier et assurance en France	500
Déchargement à Loos (59) et MAC (1)	700
Taux de droit de douane	8 %
TVA	19,6 %
Palettisation des meubles pour envoi sur les différents sites de commercialisation	750

(1) Mise à la consommation.

28. Société de Transit Général : mise à la consommation *

La STG, commissionnaire agréé en douane est établie à Anvers, Rotterdam et Paris. Elle doit établir une déclaration de mise à la consommation. Les renseignements sont les suivants :
– importation de Tokyo, débarquée à Anvers,
– valeur de la marchandise à la frontière française : 100 000 euros,
– transport et assurance Anvers-Lille (destination finale) : 720 euros dont la moitié en France,

– TVA à taux réduit : 5,5 %,
– droits de douane : 12 %,
– Forfait douane : 69 euros.

Travail à faire

1. Indiquez le montant de la mise à la consommation réalisée à Lille. Indiquez le montant toutes taxes de la facture du commissionnaire.
2. Même question avec un dédouanement réalisé à Anvers.

La STG réceptionne des marchandises importées du Canada et débarquées à Rotterdam. Le coût du transport Rotterdam frontière française est de 800 euros, le coût du transport en France est de 600 euros. La valeur de la marchandise, dédouanée, au domicile du destinataire français est de 16 000 euros. Le dédouanement est réalisé à destination finale. La TVA est au taux normal, le TEC est de 18 %.

Travail à faire

Retrouvez la valeur en douane de la marchandise.

29. Société Pramg Ach@t : gestion des procédures douanières

La société Pramg Ach@t, située dans la région Ile de France, près de Marne La Vallée, recherche régulièrement de nouveaux fournisseurs de matériels de bureau (papeterie, produits d'écriture et de classement, mobiliers techniques tels que destructeurs de documents, trieurs, équipements monétiques…). Soucieuse de mieux maîtriser les opérations de dédouanement, elle vous interroge sur les procédures les plus adaptées ainsi que sur les délais mis en œuvre dans le cadre des différentes opérations.

Travail à faire

1. Analysez les flux de marchandises et les formalités à réaliser.
2. Précisez à quelle date au plus tard doit se faire la déclaration en douane et les bureaux utilisés ?
3. Quelle procédure simplifiée et quelle téléprocédure permettraient à l'entreprise de dédouaner toutes ses marchandises au bureau de Marne La Vallée ? Quels seraient les autres avantages ?

Annexe : renseignements communiqués par Pragm Ach@t

Pays fournisseurs : Norvège, Chine, Pologne, Allemagne, Italie.

Quelques achats en France en ce qui concerne du mobilier d'équipement collectif (vestiaires, rayonnages).

Arrivée par le port du Havre le 5 de chaque mois pour les marchandises en provenance d'Asie et dédouanée en suite du postacheminement. Transport routier depuis les autres destinations.

Pour les achats en provenance de Norvège, le dégroupage se fait sur une plateforme de distribution et de dégroupage à proximité de Colmar. Pramg@chat utilise un camion en propre pour le transport jusque dans ses locaux après avoir récupéré la marchandise dédouanée par un commissionnaire strasbourgeois. Les achats en Italie, Allemagne, Pologne et Norvège représentent respectivement : 20 000 €, 57 000 €, 123 000 € et 44 000 €.

30. Société Agrumex : PDS et liquidations douanières **

Cette société de négoce de produits tropicaux fait venir des agrumes de Floride, des fruits exotiques d'Amérique du Sud (Chili et Argentine). Ses locaux commerciaux et administratifs sont implantés à Roissy et réceptionne 80 % des importations. Elle dispose également à Nantes-St Nazaire d'entrepôts de stockage et de diverses installations permettant la réexpédition directe et par la route des commandes urgentes. Elle bénéficie d'une procédure de dédouanement simplifiée accordée dans les locaux mêmes de la société Agrumex.

Votre responsable de stage vous demande de rédiger une chek-list (annexe 1) des documents à produire depuis le moment où les marchandises sont débarquées jusqu'à la réalisation de la déclaration de régularisation à réaliser auprès de votre bureau de douane (consultez le chapitre 6).

Travail à faire

1. Rappelez les avantages de la PDS ainsi que les obligations qui en découlent pour le bénéficiaire. Remplissez l'aide mémoire (annexe 1).
2. Calculez le montant des liquidations douanières pour les marchandises importées au cours du mois de février (annexe 2) et mises à la consommation. Indiquez vos résultats dans le tableau de l'annexe 3. Le dédouanement se fait à **Nantes ou à Roissy** selon les modes de transport utilisés. Indiquez le montant de la remise au receveur perçue au titre du crédit d'enlèvement.

31. Valandré : gestion douanière @

La société Valandré, spécialiste de l'équipement de haute montagne et de randonnée propose à sa clientèle un large ensemble de matériels et d'équipements performants et issus des dernières améliorations techniques. Récemment, elle importe un nouveau sac de couchage (sleeping bag, HMT 500), combiné de légèreté et de protection grand froid, indispensable pour les aventuriers confirmés pour dormir en extérieur et en toutes saisons. Ces sacs seront importés du Canada trois fois par an. Le premier achat se monte à 15 000 CAD CIF Le Havre, le 1er mars 2008. Le post-acheminement est réalisé par un transporteur régional jusque dans les entrepôts de l'acheteur. Il est facturé à hauteur de 345 €. Le dédouanement et la mise à la consommation ont lieu à destination et sont réalisés par un commissionnaire en douane.

Travail à faire

1. Recherchez sur le site de votre choix, l'espèce tarifaire de ce produit ainsi que le taux de droit applicable à l'arrivée dans l'Union européenne et le taux de change applicable au dollar canadien le jour de l'importation.
2. Calculez le montant de la liquidation douanière.
3. À quelle date sera payée cette liquidation ?

32. Portail Prodouane, consultation du Taric @

Connectez-vous sur le site de https://pro.douane.gouv.fr.

Travail à faire

1. Consultez l'onglet « Outils disponibles » Taric et entrez sur le site.
Utilisez « naviguer » pour rechercher le code Taric des produits suivants, d'origine canadienne ou chinoise selon les cas indiqués en annexe. Indiquez dans un tableau pour chaque produit : code taric, désignation, pays d'origine, droits de douane et documents requis.
2. Pour ce dernier produit (bouchons) recherchez un pays d'origine qui puisse bénéficier d'une préférence tarifaire afin de minimiser la liquidation douanière à l'importation.

Annexe :

– Montres de tableaux de bord et montres similaires, pour automobiles, véhicules aériens, bateaux ou autres véhicules
– Bracelets de montre en métaux précieux ou en plaqué
– Interrupteurs horaires
– Fils à coudre de filaments synthétiques ou artificiels
– Bouchons, couvercles et autres dispositifs de fermeture en verre

33. Fruit d'or : Optimisation des approvisionnements @

La société Fruit d'Or importatrice de jus, purées de fruit et concentrés pour les industriels de l'agroalimentaire, souhaite réorienter ses achats vers un pays fournisseur bénéficiant de taux de droit les

plus bas possibles, à l'importation en Union européenne et capable de fournir les principaux produits achetés habituellement.

Travail à faire

1. Sur quel portail adapté allez-vous faire vos recherches en matière de droits de douane ?
2. Renseignez le tableau ci-dessous.

Produits	Code Taric	Droits pays tiers	Pays fournisseur : Brésil, Thaïlande ou Mexique, Chili	Pays à retenir
Jus de fruits de la passion, concentré	2009 80 73 90			
Jus d'ananas, concentré	2009 49 30 90			
Purée de papaye, congelée	0811 90 85 00			

34. Prodou@ne : accès aux statistiques douanières @

Vous passez un test d'embauche dans une PME exportatrice et vous devez démontrer que vous avez une bonne connaissance de la consultation et de la recherche d'information sur le portail Prodou@ne.

Travail à faire

En consultant sur le site prodou@ne recherchez les informations suivantes :
1. La définition de « NC8 ».
Recherchez dans les données « structures de marché », les chiffres du commerce extérieur concernant les conserves de poisson « harengs entiers ».
2. Analysez le chiffre des exportations (FAB) vers l'Europe à 26 et l'Europe à 14. Comparez avec le chiffre des importations.
3. Quels sont les principaux pays consommateurs et acheteurs de produits français au sein de l'UE
4. Recherchez dans la rubrique entreprise le rang national, régional et départemental à l'importation et à l'exportation, d'une entreprise de votre choix.
Recherchez quelles sont les trois premières régions françaises exportatrices en 2006. Quels pourcentages représente la première région par rapport aux échanges de la France ?

35. Market Access Data Base : consultation des données tarifaires et réglementaires @

Consultez le site : http://mkaccdb.eu.int

Travail à faire

Consultez dans la rubrique « APPLIED TARIFFS », le numéro de nomenclature douanier des équipements sonores (sonnettes ou avertisseurs) montés sur bicyclettes (10 chiffres)
1. Recherchez le taux de droit de douane applicable ainsi que les documents à produire pour ces produits à destination de l'Égypte, Japon, Chili, Gabon, Vietnam. Vous recherchez dans la base, la signification des sigles : MFN et EU.
2. Vérifiez la base de calcul des droits de douane pour le Vietnam et calculez le montant des droits pour des avertisseurs sonores vendus au prix de 12 000 € CIF Ho Chi Min, base FOB Le Havre : 10 000 €.
3. Quel intérêt présente cette base pour un exportateur français ou européen ?

36. Export Helpdesk : consultation de bases de données @

Consultez le site : http://export-help.cec.eu ou http://exporthelp.europa.eu puis pour la question 3 le site : http://ec.europa.eu

Travail à faire

1. À qui s'adresse cette base ?
2. Vérifiez que la côte d'Ivoire fait bien partie des pays bénéficiaires de l'accord de Cotonou.
3. Sur le site Helpdesk, consultez les droits de douane applicables en Europe pour les « fèves de cacao » puis consultez les statistiques d'échanges entre la France et la Côte d'Ivoire : quelles sont les valeurs exportées par la Côte d'Ivoire vers la France sur les trois dernières années.
4. Recherchez les valeurs des produits importés par la France depuis tous ses pays partenaires. Quel est le pourcentage représenté par la Côte d'Ivoire ?

37. Recox import : calcul de taxations ***

Vous travaillez au sein du service achat de la société Recox, dont l'activité consiste à rechercher auprès de fournisseurs étrangers différents produits. Elle recherche les meilleurs prix pour le compte de ses clients. Dans certains cas, elle agit comme un simple intermédiaire moyennant le paiement d'une commission.

Le service dont vous dépendez étudie les offres reçues et négocie ensuite les contrats.

Travail à faire

Établissez pour chaque dossier le coût DDP de la marchandise en faisant apparaître le montant des taxations.

Annexe 1

Remarque : pour les annexes 1 et suivantes, les montants sont indiqués hors taxes.

Offre de 22 000 kg de produits chimiques en provenance des États-Unis pour 96 000 USD CIP Rotterdam :
– taux de change à retenir : 1 euro = 0,9862
– transport par fer : 1 320 EUR dont un tiers sur le territoire néerlandais et belge,
– droits de douane : 5,5 %, TVA : 19,6 %,
– commission Recox : 5 % sur facture fournisseur.

Annexe 2

Offre d'un fournisseur norvégien de bois brut blanc pour un montant de 30 158 €, CPT Dijon :
– exemption de droits de douane,
– taxe parafiscale de 1 %, TVA : 19,6 %,
– facture au nom de Recox, à l'en-tête de Bois Nordiques, pour 210 m^3,
– transport de Norvège via l'Allemagne puis frontière française : 1 097 €,
– transport national : 771 €.

Annexe 3

Achat de 4 socs de charrue en provenance de Kiev, expédiés par la route jusque Dijon :
– droits de douane : 3,5 %, TVA : 19,6 %,
– montant de la facture : 12 583 F, FCA Kiev : commission Recox, 10 %.
Deux itinéraires sont possibles pour acheminer la marchandise depuis la Bulgarie.

• *Premier itinéraire*

Depuis Kiev en passant par la Pologne et l'Allemagne :

– transport non communautaire : 740 €
– transport communautaire : 1 254 €
– transport national : 458 €

• *Deuxième itinéraire*

De Kiev par la Hongrie puis l'Autriche, la Suisse :

– transport non communautaire : 1 382 €
– transport communautaire : 1 411 €
– transport national : 390 €

Annexe 4

Importation de verres dits « d'horticulture » de Turquie.

Poids : 4 200 kg.

– droits de douane : 6 % avec minimum de perception de 0,6 euro par 100 kg de poids brut (1 euro = 6,55957 FRF), TVA : 19,6 %,
– 732 F CIP Lyon, avec escompte de 2 % pour paiement à trente jours par virement,
– transport national et communautaire : 38,42 €.

Annexe 5

Achat ferme de carreaux de grès pour une valeur de 136 600 € FCA Tunis. Recox agit ici en tant que distributeur du fournisseur tunisien. Les frais de commercialisation et de reconditionnement de la marchandise à l'arrivée se montent à 16 770 € :

– transport international : 2 515 € dont 1 255 € de transport intérieur,
– droits de douane : 8 % et TVA : 19,6 %.

Annexe 6

Importation par avion des États-Unis d'articles de puériculture :

– 300 bavoirs jetables, 7,62 € la douzaine, taux de droits : 8,4 %,
– biberons 240 ml, silicones, 823 €, taux de droits : 11 %.

La facture est établie en FCA Boston. Le transport aérien de Boston à Lyon (78 % hors UE) s'élève à 129 €. Le post-acheminement est assuré par un transporteur régional jusqu'à Macon. Il coûtera 43 €. La marchandise est dédouanée à l'arrivée à l'aéroport.

38. Société FX : opérations intracommunautaires **

La société FX acquiert au cours du mois de novembre des marchandises auprès de la société Keller située en Allemagne. Les deux sociétés sont identifiées à la TVA. FX livre à la société italienne Rimini, d'autres marchandises au cours de la même période.

Travail à faire

1. Établissez la valeur fiscale et statistique pour chacune des opérations (et par article) afin d'établir la déclaration d'échanges de biens au titre du mois de novembre (annexe 1).

Au cours du mois de décembre, FX est amenée à réaliser plusieurs opérations intracommunautaires : elle commande des marchandises à une société belge B pour un montant de 7 600 € hors taxes. Les marchandises sont livrées directement en Espagne moyennant un coût supplémentaire de 1 220 €.

La société FX facture le tout à la société espagnole E pour un montant de 11 400 €.

Travail à faire

Indiquez pour chaque opération le régime fiscal applicable dans les hypothèses suivantes et les montants de TVA correspondant :
1. FX a un représentant fiscal en Espagne,
2. FX a un représentant fiscal en Belgique,
3. FX n'a aucun représentant fiscal. Elle n'a que son seul numéro d'identifiant en France.

Annexe 1 : Acquisitions et livraisons du mois de novembre

Flux	Conditions	Frais de transport		Montant facturé avant remise	Unités supplémentaires			
		France	Étranger		Réf. et qualité	Valeur totale	Poids	Taux de remise
Acquisition	DDU Reims	122	92	2 958	A. 12	1 372	50 kg	10 %
					B. 3	1 067	30 kg	–
					C. 8	305	15 kg	20 %
					remise globale			5 %
Acquisition	EXW Dresde	107	305	1 829				
Livraison	DDU Milan	267	137	5 183				
Livraison	EXW Reims	457	228	2 134				
Livraison	DAF Modane	76	106	1 600	D. 6			5 %

Annexe 2 : Taux de TVA

France : 19,6 % ; Belgique : 19,5 % ; Espagne : 16 %.

39. Société Pierson Europe : gestion des opérations intracommunautaires **

Récemment employé dans la société Pierson Europe, fabricant d'appareils de mesure et de levage, on vous soumet deux dossiers liés aux opérations intracommunautaires

Travail à faire

1. Donnez votre avis motivé sur les situations suivantes.
• Vous avez expédié des appareils de mesure à un client italien. Celui-ci a omis de vous communiquer son numéro d'identifiant à la TVA et reste injoignable pour le moment. Vous devez pourtant établir la facture et vous demander si vous pouvez néanmoins le faire hors taxes?
• Vous devez livrer ce jour une marchandise à un de vos clients anglais. Néanmoins, la facture n'est pas prête et votre chef de service affirme que ce document est indispensable pour expédier la marchandise. Quel est votre avis ?
• La société Pierson Europe transfère des stocks de sa filiale allemande, vers ses entrepôts nationaux situés à Lyon, dans l'attente d'un chargement vers Lisbonne. Les biens sont ensuite acheminés au Portugal, destination finale de la marchandise. Le comptable pense qu'il s'agit d'une opération assimilable à une acquisition intracommunautaire et qu'il faudra acquitter la TVA en France, lors de l'arrivée de la marchandise. Quel est votre avis ?
• La société Pierson Europe vend des engins de levage à un représentant d'une entreprise de manutention hollandaise, installée à Nantes. Le client demande donc à être facturé hors taxes et communique le numéro d'identifiant à la TVA de la société qu'il représente. Pouvez-vous facturer hors taxes ?
La société effectue des réparations sur du matériel livré précédemment au Portugal. Qui est d'après vous le redevable de la TVA ?
• Votre société expédie par la route du matériel jusque Rome, par l'intermédiaire d'un transporteur français. Elle facture son client italien en CPT Rome. Qui acquitte la TVA au transporteur français ?

• La société Pierson envoie chez un client installé à Florence du matériel de démonstration pour une durée de trois semaines. Devrez-vous déclarer l'opération comme une acquisition intracommunautaire au retour des biens ?

2. Afin de clarifier la conduite à tenir dans les situations les plus courantes, vous complétez le tableau ci-dessous.

Identification de l'acheteur	Lieu d'imposition	Redevable de la TVA	Modalités de facturation et formalités par le vendeur	Formalités par l'acheteur (acquéreur)
Acquéreur situé dans un autre État membre et identifié à la TVA	Taxation dans l'État de			
Acquéreur identifié à la TVA dans le même État membre que le livreur (vendeur)	Taxation dans l'État de			
Acquéreur non identifié dans un État membre	Taxation dans l'État de			
Acquéreur communiquant un n° identifiant français	Taxation dans l'État de			

40. Choix de régime douanier : cas divers **

Vous devez examiner chacune des situations suivantes pour déterminer le régime douanier approprié et/ou les procédures à retenir.

1. Importation de matériel placé en contrat de crédit-bail (*leasing*) et destiné à être revendu sur le marché local.
2. Achat de valves et de vannes de robinetterie industrielle, auprès d'un fabricant français, incoporées dans une fabrication revendue en totalité au Qatar, Émirats Arabes, Iran, Irak et Venezuela.
3. Importation d'un matériel industriel par une entreprise française. Le matériel est ensuite prêté à un sous-traitant, puis réexporté en l'état dans le pays d'origine (Japon), après la fin de la période d'utilisation.
4. Pompe hydraulique importée en France (des États-Unis), pour homologation.
5. Exportation au Sénégal, d'une machine à emballer pour essai.
6. Exportation de dix engins agricoles, pour démonstration, dans une foire internationale, et réimportation à la fin de la manifestation de cinq d'entre eux, le reste ayant été vendu sur place à la fin de la manifestation.
7. Importation de matières premières brutes de Malaisie, pour transformation et réexportation hors UE, à concurrence de 30 % de la production.
8. Importation de voitures japonaises par transport maritime, débarquement à Anvers pour être mises à la consommation en France. Transport ferroviaire d'Anvers à Villeneuve-Saint-Georges.
9. Exportation définitive d'une machine-outil à destination de l'Afrique du Sud, par une entreprise située à Metz. L'embarquement se fera à Rotterdam.
10. Achat à un fournisseur russe de toile enduite (bénéficiant d'un contingent tarifaire), utilisée ensuite dans la fabrication de stores. Les produits finis sont réexportés dans les pays de l'Est et en Afrique du Nord, pour l'essentiel de la production.
11. Transfert de stocks de produits semi-finis d'une maison mère belge, à sa filiale française.

Travail à faire

Justifiez le régime douanier ou la procédure que vous retenez en précisant à chaque fois les effets.

41. Société VDM : à chaque cas son ou ses régimes

Vous êtes employé(e) par une PMI réalisant différentes opérations dans le domaine industriel et commercial. On vous consulte pour connaître les différents régimes à appliquer aux dossiers suivants.

Travail à faire

Complétez le tableau suivant.

Situation	Régime approprié
Importation de cuivre affiné de Zambie, destiné à la fabrication de gouttières destinées au BTP pour une clientèle internationale (Europe, Afrique, Amérique, Asie).	
Importation de zinc d'Australie pour fabrication en France de fils conducteurs en alliage de zinc et réexportation en Chine	
Importation de zinc du Pérou utilisé sous forme d'oxyde de zinc dans la fabrication de peintures revendues en France.	
Oxyde de zinc exporté vers l'Australie et incorporé dans la fabrication de crèmes solaires réimportées en Europe.	
Sulfure de zinc exporté en Corée du Sud et utilisé dans la fabrication d'écran fluorescents et écrans de télévision. Ces produits sont réintroduits en France, en Espagne, Allemagne et Italie	
Matériel de forage pour l'exploration géologique envoyé sur un chantier au Moyen Orient et réimporté au bout de 6 mois de façon prévisible	
Matériel de forage et de démonstration employé lors d'un voyage de prospection dans différents états africains	
Importation de chanvre pour la fabrication de cordages en Italie et réexportation vers les États Unis	
Exportation de matériels de chantier français, en Ukraine, pour la construction d'un centre commercial, puis retour en France	
Importation de billes d'acier de Chine, représentant trois mois de vente, destinées à l'industrie des cosmétiques.	
Importation de compresseurs hydrauliques destinés à être utilisés par un industriel français puis réexportés en l'état.	
Importation de projecteurs de chantiers et de cabines sanitaires de chantiers qui seront exposés pendant le salon Bâtimat puis renvoyés dans leur pays d'origine (hors UE).	
Pompes à béton destinées à être testées sur le marché russe.	
Importation de détergents industriels en provenance du Canada et stockés au Havre	
Fabrication de tubes pour l'homéopathie et envoyés au Japon tous les mois par bateau en conteneurs pleins.	

42. Entreprise Verchaud : régimes suspensifs **

L'entreprise Verchaud est une filiale d'une entreprise américaine, travaillant dans le secteur de la métallurgie. Elle fabrique pour le marché français des pièces de précision destinées à l'aéronautique. Cette fabrication l'amène à utiliser pour des durées limitées des équipements très sophistiqués, mis à la disposition de Verchaud par la maison mère. Dans ce cas Verchaud prend à sa charge le transport aller et retour du matériel, jusque dans ses ateliers situés à Vernon.

L'entreprise a recours à cette solution pour des commandes spécifiques et dont le caractère exceptionnel ne justifie pas d'investissement supplémentaire.

Le 14 avril N, l'entreprise Verchaud sollicite auprès de la maison mère la possibilité d'utiliser une aléseuse-fraiseuse, pour une durée de sept mois minimum. Le 24 avril la machine arrive au Havre par bateau. Elle ne sera réexpédiée que le 28 décembre après utilisation.

Travail à faire

1. On vous consulte pour connaître le régime douanier utilisable et les démarches à réaliser. Présentez ces éléments dans une note synthétique.
2. Vous calculez le montant des droits suspendus et les taxes exigibles.
3. Vous chiffrez les besoins en trésorerie correspondant à l'utilisation de la fraiseuse-aléseuse par l'entreprise Verchaud, en incorporant le montant des droits à verser lors de la réexportation.
4. Quel document sera utilisé pour l'apurement du régime ?

Annexe 1 : Renseignements fournis par le CRD (centre régional de dédouanement)

Fraiseuse aléseuse à commande numérique : espèce tarifaire 84593100000 ;

TEC 4,9 %, TVA 19,6 %.

TVA exigible au moment de l'importation, et droits de douane lors de la réexportation dans le cadre du régime mis en œuvre.

Annexe 2 : Conditions d'expédition par la maison mère

Valeur EXW de la fraiseuse 182 940 €.

Coût de l'acheminement hors taxes jusque dans les locaux de l'entreprise :

3 506 €, assurance comprise pour l'aller, dont 457 € de transport par camion du Havre à Vernon. Le dédouanement se fera au CRD de Rouen.

Frais d'utilisation à régler à la maison mère : 13 % de la valeur du matériel prêté (taux annuel, correspondant au coût d'immobilisation du matériel).

43. Entreprise Sogral : régime des retours **

L'entreprise Sogral achète à Agcolor, en Turquie, 40 000 kg d'amoniaque, répartis en quatre citernes. Le transport est assuré par fer jusqu'au lieu de destination, Troyes.

À l'arrivée de la marchandise dans les locaux de l'entreprise, sur embranchement particulier, une des cuves ne peut être ouverte, les vannes à manœuvrer étant bloquées. Le responsable de l'entreprise prend contact avec Agcolor, et après accord avec le fournissseur vous demande d'organiser le retour de la citerne défectueuse, non dépôtée.

Travail à faire

1. Quel régime allez-vous solliciter auprès du receveur des douanes ? Rédigez la lettre que vous lui adresserez.
2. La réponse de la douane étant favorable, calculez le montant du remboursement que vous obtiendrez.

Annexe

Déclaration d'importation (extraits) :

– valeur de l'expédition : 40 246,54 EUR, CPT Troyes.

– masse brute : 43 000 kg, masse nette 40 000 kg.

– taux de droits applicables : 6 %.

– TVA ordinaire.

– valeur frontière UE : 39 484,30 EUR.

44. Entreprise Pevault : régimes suspensifs **

L'entreprise Pevault située à Melun (Seine-et-Marne) emploie trente personnes et fabrique des pièces en acier forgé, de la visserie et robinetterie industrielle. Ses principaux clients sont français et allemands, mais elle réalise aussi quelques ventes régulières sur la Tunisie et le Maroc. Il arrive de temps à autre que la société sous-traite une partie de sa production à l'étranger. Dans ce cas, elle fournit à l'entreprise sous-traitante la matière première et les instructions de fabrication.

Le directeur, M. Franc, vous demande votre avis sur les possibilités d'utilisation des régimes douaniers suspensifs. Il vous remet tous les éléments d'information dont il dispose et vous demande de faire le nécessaire.

Travail à faire

1. Quel est le régime douanier que vous allez solliciter auprès de l'administration douanière et pour quelles raisons ?

La douane vous accorde son autorisation le 17 octobre N.

La marchandise est expédiée à destination de la Russie le 19 octobre N.

Les retours de marchandise sont les suivants :

– le 3 janvier N+1 retour de 362 kg de pièces détachées, déclaration n° 182001,

– le 13 février N+1, retour de 872 kg, déclaration n° 182022.

En ce qui concerne, le reste des pièces à fournir, l'entreprise russe vous informe qu'elle ne pourra plus assurer la fabrication pour des raisons économiques, mais propose néanmoins à la société Pevault de lui acheter le montant de la matière première inutilisée.

Travail à faire

2. Établissez la chronologie des opérations (placement sous le régime et apurements) en indiquant avec précision la nature et les quantités de marchandise (annexe 3).

Annexe 1 : Extraits du contrat de sous-traitance avec Wisoni, Russie

Expédition de trois palettes de métaux communs en plaque (tôle acier, d'aluminium, acier en barres rondes), espèce tarifaire 72109090 000 0E, pour un total de

2 278 kg, valeur statistique : 4 263 € déclaration EX2, n° 216921.

Cette marchandise sera transformée en Russie et reimportée par type de référence, dans un délai de trois mois, sous forme de :

– petites pièces métalliques,

– colliers de serrage pour tuyaux d'irrigation,

– espèce tarifaire : 83024100.

Chaque retour doit se faire accompagner des documents commerciaux d'usage, ainsi que des plans et du code informatique.

Annexe 2 : Extrait du tarif des douanes

Marchandises réimportées : droits de douane 4,9 %.

Expèce 72109090000 0E : droits de douane 4,9 %.

– Le coût de la transformation (découpage, formation du métal par travail sous presse) est facturé 1,22 € par kilo de pièces détachées.
– Le coût du transport est estimé de façon forfaitaire à 5,48 € pour 10 kg, jusqu'à la frontière de l'Union européenne.

Annexe 3 : Fiche de décompte d'apurement

DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS

FICHE IMPUTATION - DÉCOMPTE D'APUREMENT

AU BUREAU DE DOUANE
A L'OPÉRATEUR
A LA STATISTIQUE
EXEMPLAIRE DESTINÉ

cerfa N° 30-2120

Déclarant/Représentant N° R.S. Fiche N°

N° de la déclaration apurée : Code bureau :

MARCHANDISES PLACÉES SOUS LE RÉGIME				MARCHANDISES DÉCLARÉES POUR L'APUREMENT			
N°	Nomenclature	Quantité	Pays	R.S.	Nomenclature	Quantité	Déclaration n°

ÉDITÉ PAR SETI - 21, rue de Maubeuge - 75009 PARIS - Tél. (1) 45 26 40 84 - AFNOR IV 80 g/m² Blanc

Source : Douanes.

45. Société Kaas : régimes suspensifs *

La société Kass SA, située en région parisienne site des Renardières, les Ulis, a acheté un générateur d'ondes de choc, type Ppu 12, à une filiale française de la société suisse, Émile Haefely et Cie SA, Lehenmattstrasse 233, CH-Bâle.

Le 4 janvier, le générateur présente des anomalies de fonctionnement. Le directeur technique vous demande de prendre contact avec le vendeur pour faire réparer l'appareil dans les meilleurs délais.

Vous réunissez tous les éléments du dossier (facture initiale d'un montant de 1 356 €, garanties et contrat de maintenance) et prenez contact avec le fournisseur. Celui-ci vous informe qu'étant donné la nature de la panne et l'expiration du délai de garantie commerciale, les réparations ne pourront se faire qu'en Suisse, au siège de la maison mère et à vos frais.

Après accord du directeur technique, vous organisez l'expédition de la marchandise avec votre transporteur habituel jusque dans les locaux de la société suisse qui s'engage à effectuer la réparation dans un délai de trois semaines et à réexpédier ensuite la marchandise.

Travail à faire

1. Réfléchissez au régime douanier à mettre en œuvre. Vous établissez la facture pro-forma, qui accompagnera la marchandise lors de l'expédition (voir annexe).

La société suisse vous avertit le 26 mars que la marchandise est enfin réparée et vous parviendra dans les quarante-huit heures.

Travail à faire

2. Calculez le montant de la taxation différentielle que vous aurez à acquitter lors du retour des marchandises.

Les délais de réparation imposés par la société Haefely ont été relativement longs et votre directeur technique a contacté une société italienne, située près de Milan, qui à l'avenir serait compétente pour réaliser rapidement les réparations nécessaires, si besoin est. Il suffit pour cela d'organiser l'expédition du matériel par chemin de fer jusqu'à la gare de Milan, la société italienne prenant ensuite en charge la réparation et le retour des équipements réparés dans un délai de cinq jours.

Travail à faire

3. Est-il nécessaire d'avoir recours à un régime de perfectionnement passif ? (justifiez). Comment qualifie-t-on cette opération ? Outre la rapidité de l'intervention, quels autres avantages retire la société Kaas de cette solution ?
4. Dans ce cas, quelles seront les formalités à effectuer pour assurer un traitement fiscal correct au regard de la TVA ?

Annexe

Espèce tarifaire du générateur : 903039300009K, taux de TVA normal, exonération de droits de douane pour ce numéro d'espèce avec la Suisse.

Importation initiale du générateur (type PPU 12) : 1 357 €

– facture fournisseur 8 900 CHF, (commande n° 3 H 9978), poids 27 kg ;

– montant du transport en groupage : 95 € pour le parcours total.

Réimportation du générateur réparé :

– montant de la réparation 2 400 CHF, DAF St Louis (frontière suisse), 1 euro = ? ;

– montant du transport français retour : 129,28 €.

46. Société Buroconfort : perfectionnement actif *

La société Buroconfort a mis au point un appareil de roprographie, le Starprinter. Pour fabriquer le Starprinter, Buroconfort importe 3 éléments sur les 4 utiles au montage du produit.

À la suite de différentes opérations de prospection, Buroconfort obtient les commandes suivantes :

– vente au Canada de 300 appareils,

– vente en Belgique de 50 appareils.

Les opérations de montage se feront dans son usine de Valenciennes sous régime de perfectionnement actif avec rembours.

Travail à faire

1. Expliquez les avantages et les inconvénients de ce régime douanier. Calculez le montant des remboursements effectués pour chaque commande.
2. Quel autre régime pourriez-vous conseiller à l'entreprise Buroconfort ?
3. Calculez le montant d'un appareil mis à la consommation en France

Éléments utilisés	Origine	Valeur frontière UE	Valeur CIP Valenciennes	Taux de droits de douane
Corps de l'appareil et ensemble passage-papier	États-Unis	1 980 euros	2 060 euros	7 %
Parties mécaniques et accessoires	Japon	350 euros	440 euros	11 %
Têtes d'impression	Turquie	152 euros	190 euros	Droits réduits 3 %
Systèmes de détection optique	France		1 433 euros	–

47. Société Lejouarec : perfectionnement actif ; mise en libre pratique **

La société Lejouarec fabrique toutes sortes d'emballage en plastique, fer blanc ou matériaux synthétiques, destinés aux articles de sport (raquettes, balles de tennis, ping-pong, housses, étuis, etc.). Son activité exportatrice se développe vers les pays du Sud-Est asiatique.

Le 14 mars elle réceptionnera un lot de 400 000 capsules plastiques, en provenance des États-Unis. Ces capsules seront ensuite incorporées dans la fabrication d'emballages revendus ensuite au Japon et en Corée du Sud.

– Valeur des marchandises FOB New York : 35 010 USD.

– Transport maritime : 1 250 €, assurance et déchargement au Havre compris.

– Postacheminement dans les locaux de l'entreprise : 106,7 €.

– Taux de droits de douane : 8,4 % et TVA normale.

– Taux de change en vigueur le 14 mars : 1 euro = 0,8989 USD.

Bulletin officiel des douanes : taux des intérêts applicables en France : 10,49 %.

Travail à faire

1. Quel régime douanier sollicitez-vous auprès des douanes ? Quels renseignements et quelle garantie aurez-vous à fournir ?

À la suite de l'annulation de commande d'un client roumain, le 22 juin, vous revendez 20 000 capsules non utilisées à un client français.

Travail à faire

2. Comment s'opérera l'apurement du régime ? Prévoyez les sommes que l'entreprise aura à acquitter.

48. Société Candy : stratégie de dédouanement **

La société Candy importe chaque année des dizaines de tonnes de fèves de cacao de Malaisie, qu'elle transforme ensuite en poudres et préparations pour l'industrie agro-alimentaire.

Ces différentes préparations sont ensuite revendues à des clients français ou étrangers. Les emballages sont achetés sur le marché français. Les exportations de l'année précédente ont eu la répartition suivante :

– 35 % des ventes en France,

– 30 % en Belgique, Allemagne, Espagne et Italie,

– 35 % hors UE.

Pour l'année qui vient, l'entreprise prévoit une répartition identique et vous demande de définir une stratégie de dédouanement.

Travail à faire

1. Analysez les différentes situations de dédouanement et les régimes douaniers utilisables par l'entreprise.

2. Calculez le coût de revient au kilogramme, du produit fini, selon les différentes destinations.

Annexe

Fèves de cacao :

Produits soumis à une taxe sur les denrées tropicales (taxe intérieure de consommation pour 100 kg nets : 1 euro).

Taux de droits de douane : 3 %. TVA : 5,5 %.

Prix CIF Le Havre : 390 € pour 100 kg de fèves. Prix du transport jusque l'usine : + 12 % du CIF.

Taux de rendement : 88 %. Déchets non réutilisables.

Coût de la transformation estimé à 0,80 € pour un kilogramme de produit fini.

1. Société Avebene : identification des risques *

Pionnière dans le domaine des liants organiques destinés aux sables de fonderie, Avebene ne cesse depuis 1920 d'inventer et de développer des produits toujours plus performants au service de ses clients. En 1967, Avebene saisit l'opportunité de s'associer avec le leader du marché américain, inventeur du procédé de noyautage « boîte froide », et développe ce procédé en France sous le nom d'APF (Avebene Produits de Fonderie). Depuis bientôt 40 ans, Avebene a mis en place, développé et optimisé ce procédé dans la majorité des fonderies en France en apportant à ces dernières des gains considérables de qualité et de productivité.

Dans le cadre du développement du secteur automobile en Iran, Avebene est démarchée par des clients iraniens tels que Iran Kodro Steel pour fournir des additifs indispensables à la fabrication des moules de fonderie.

En tant qu'assistant export, vous êtes chargé(e) d'élaborer une fiche pays sur l'Iran et de mettre en évidence le niveau de risque que représente ce pays.

Travail à faire

1. À partir de vos recherches sur Internet et toute autre source, élaborez une fiche pays Iran indiquant le contexte politique, les données macroéconomiques, le niveau de risque et les possibilités de commercer avec ce pays dans le contexte actuel.
2. Par ailleurs, des perspectives intéressantes sur la Turquie ont été détectées suite à la participation à un salon en Allemagne. Quelles sont les techniques de paiement conseillées, actuellement, par les banquiers pour commercer avec la Turquie ?

2. Société Griffine : identification des risques export *

La société Griffine Enduction est un spécialiste de l'enduction, présent sur le marché international depuis plus de 50 ans. Son expérience de l'enduction et les contacts permanents entretenus avec les créateurs, fabricants et transformateurs du monde entier lui permet d'offrir un très vaste éventail de produits de haute technicité pour le vêtement, la chaussure, la maroquinerie et l'ameublement. Griffine Enduction est un des leaders dans l'habillage intérieur de véhicules : planches de bord, panneaux de portes, revêtements de sièges, tablettes arrière. Cette société génère plus de 50 millions d'euros de CA annuel poursuit sa diversification dans les domaines de la protection de l'homme au travail, du médical et de l'hygiène.

Dans le cadre du développement textile et mobilier en Chine, Vietnam et Thaïlande, votre responsable ADV export vous demande de préparer pour le service et le chef de zone, un tableau d'analyse de risques.

Travail à faire

1. À partir des informations trouvées sur Internet ou toute autre source, vous devez présenter un tableau sous Word ou Excel ou un court diaporama Powerpoint mettant en évidence le risque pays Thaïlande, les techniques de paiement conseillées, les précautions logistiques, la devise de facturation et le nom des plus grandes banques locales.
2. L'entreprise prévoit de solliciter une assurance prospection pour percer sur le continent indien. Rappeler l'intérêt de l'assurance-prospection et les conditions d'éligibilité. Vous découvrez qu'il existe une procédure Sidex. En quoi consiste-elle ? Est-elle compatible avec l'assurance-prospection de Coface ?
3. Présentez le tableau de l'AP des trois années à venir à partir des données prévisionnelles fournies en annexe 1.

Annexe 1 : tableau d'Assurance-Prospection

Années	Budget garanti	Dépenses réelles	Dépenses prises en compte	CA	Amortissement 7 %	Compte d'amortissement	Reversements/ Indemnités QG = 65 %	Primes 3 %
2007	80 000	75 000		160 000				
2008	100 000	104 000		210 000				
Total								
2009				250 000				
2010				500 000				
2011				800 000				
Total								

QG = quotité garantie

3. Société Decouflé : identification des risques export et d'investissement **

La société Decouflé est un des leaders français dans les installations de ligne de conditionnement et convoyeurs pour l'industrie agroalimentaire ou l'industrie du tabac. Son marché actuel ne se limite pas à la France car plus de 50 % de ses ventes se font au grand export. Suite à un salon de l'agro-alimentaire à Singapour, Decouflé décide d'intensifier son action commerciale sur la zone Asie du sud est.

Une assurance prospection sur l'Asie du Sud Est a été souscrite début 2006 pour une durée de deux ans avec une période d'amortissement de 3 ans.

Travail à faire

1. À partir informations fournies en annexe, évaluez les perspectives de réussite de cette Assurance prospection après trois ans d'amortissement. Vous présenterez le tableau prévisionnel d'amortissement de l'assurance prospection (annexe 2) et calculerez le chiffre d'affaires minimal à réaliser en 2009 pour que Decouflé parvienne à rembourser les indemnités perçues en période de prospection.
En début d'année les carnets de commandes et de pré commandes laissent penser que le chiffre d'affaires prévisionnel de 2008 va se réaliser.
La société Decouflé a identifié un appel d'offres du fabricant de cigarettes au Vietnam, Vina-taba pour la livraison d'une chaîne complète de fabrication de cigarettes ayant un rendement de 4 000 cigarettes minutes.
2. Présentez une fiche pays Vietnam indiquant la cotation risque politique compte tenu de la perspective d'un investissement local dans le cadre d'une joint-venture.

Annexe 1 : éléments financiers

Dépenses budgétées	Dépenses réelles	Chiffres d'affaires annuels réels
2005 : 86 000 EUR 2006 : 75 000 EUR	2005 : 99 500 EUR 2006 : 65 200 EUR	2005 : 220 000 EUR 2006 : 280 000 EUR 2007 : 420 000 EUR 2008 : 500 000 EUR (prévisionnel) 2009 : **à rechercher**

Quotité garantie : 65 %
Taux d'amortissement : 7 %
Taux de prime : 3 %

Annexe 2 : assurance prospection sur le Vietnam (à compléter)

	Dépenses réelles	Dépenses budgétées	Dépenses prises en Compte	CA	Amortissement	Solde ou Compte d'amortissement	Indemnités/ reversements	Prime
Période de prospection								
2005								
2006								
Total								
Période d'amortissement								
2007								
2008								
2009								
Total								

4. Société Spirax : identification des risques export et d'investissement *

Cette entreprise souhaite prospecter le marché américain de la robinetterie industrielle pour l'industrie pétrochimique. Son chiffre d'affaires avoisine les 100 millions d'euros dont 50 % à l'export. Elle sollicite la couverture d'un budget de prospection de 100 K€ euros sur un an pour prospecter entre autre le Texas. L'assureur Coface accepte de délivrer une police dans les conditions suivantes :

– taux de prime : 3 %,
– quotité garantie : 80 % (selon Cap'Export),
– taux d'amortissement : 7 %.

Au terme du premier exercice, le chiffre d'affaires réalisé par l'exportateur a été de 160 K€ pour des dépenses réellement engagées de 92 000 euros.

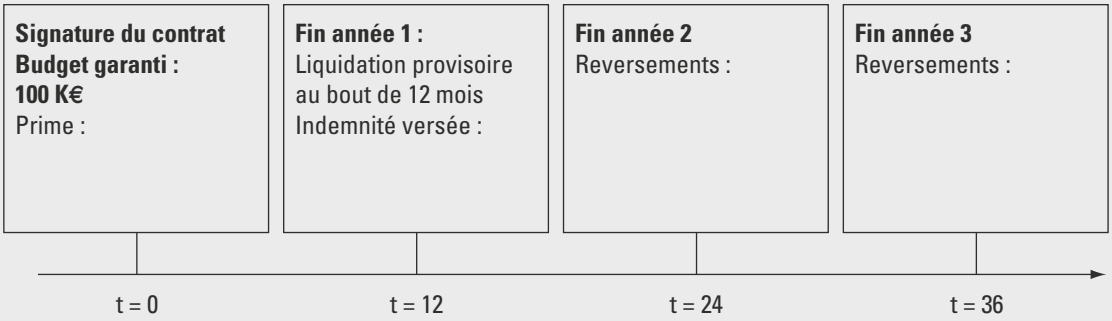
Durant les deux années suivantes, les CA réalisés ont atteint 360 K€ puis 750 K€.

Travail à faire

1. À partir informations fournies, complétez et commentez le bilan de cette assurance-prospection (annexe 1).

2. Votre responsable commercial vous demande de faire un bilan début 2008 de l'assurance prospection qui avait été signé début 1999. Vous compléterez utilement le tableau de l'annexe 2.

Annexe 1 : bilan de l'assurance prospection États-Unis



Annexe 2 : assurance prospection Russie – Chine et PMO (1999-2007) en euros

Quotité garantie : 65 %
Taux de prime : 3 %
Taux d'amortissement : 7 %

		(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
Années	**Exercices**	**Dépenses garanties**	**Dépenses réellement engagées**	**Dépenses prises en compte**	**Recettes (exportation sur zone garantie)**	**Amortissement (d × 7 %)**	**Solde (c-e)**	**Quotité garantie**	**Indemnités (+) ou Reversements (–) (f × g)**	**Primes (a × 3 %)**
1999	1re année	200 000	260 000		100 000			65 %		
2000	2e année	200 000	255 000		180 000			65 %		
2001	3e année	200 000	190 000		320 000			65 %		
2002	4e année	150 000	140 000		400 000			65 %		
	Bilan à l'issue de la période de garantie									
	Période d'amortissement								Reversements	
2003	5e année	Les dépenses cessent d'être prises en garantie			1 000 000					
2004	6e année				1 400 000					
2005	7e année				700 000					
2006	8e année				900 000					
2007	9e année				1 100 000					
	Bilan de la période d'amortissement									
	Bilan final									

Nota : les parties grisées sont à compléter.

5. Société France Choco : assurance-prospection *

La société France Choco fabrique des chocolats « haut de gamme » présentés en coffret cadeau. Elle s'est diversifiée dans l'épicerie fine (thé et café, confiture…) depuis 3 ans, avec un certain succès sur les marchés européens. Son chiffre d'affaires export représente 25 millions d'euros sur un total de 110 millions. Après un fort développement sur l'Europe, le directeur général souhaite orienter ses efforts vers l'Asie du Sud-Est. Il vise plus particulièrement Singapour, la Chine et le Japon. Il demande une assurance-prospection pour 2 ans et un budget annuel pour la première année de 100 000 EUR pour un chiffre d'affaires espéré de 200 000 EUR.

En réalité, en 2006, les dépenses réelles ont atteint 80 000 EUR pour un chiffre d'affaires de 160 000 EUR

Vous disposez du budget garanti, du budget réel et du chiffre d'affaires réel de 2007 ainsi que des chiffres d'affaires prévisionnels des 3 années suivantes :

(Valeurs en milliers d'EUR)	Valeurs réelles	Valeurs prévisionnelles		
	2007	2008	2009	2010
CA	300	420	500	700
Budget garanti	120			
Budget réel	150			

Coface retient une quotité de 80 % dans le cadre de Cap'Export.

Le taux d'amortissement est fixé à 7 % et la prime à 3 %.

Travail à faire

1. À partir des informations disponibles, cette PME est-elle éligible à l'assurance-prospection.
2. A-t-elle la possibilité de demander une avance de trésorerie, une liquidation partielle en cours d'exercice ?
3. Présentez le tableau de l'AP des cinq années et commentez. La société France Choco n'a pas demandé de liquidation partielle au cours de la période de prospection.

6. Société Champagne Delaunoy : Cotations, risques, marges **

La société Champagne Delaunoy exporte des champagnes au Japon depuis quelques années de façon assez irrégulière. Suite à une mission d'Ubifrance, la société a identifié plusieurs importateurs potentiels dont la société Iro – Hishima à Tokyo.

Cette société importatrice a plusieurs champagnes en catalogue mais souhaite élargir sa gamme. Elle demande une cotation en aérien libellé en yen (JPY) pour répondre à une commande urgente (voir annexe 1).

Quelques semaines plus tard, compte tenu du bon accueil reçu pour les Champagnes Grand Siècle, l'importateur demande une nouvelle cotation en maritime (annexe 2) avec les conditions financières suivantes : Prix garantis pour 12 mois **en CIF Kobe** de préférence avec délai de paiement 90 jours date de B/L par virement Swift. La commande devrait parvenir quelques jours plus tard. L'importateur indique qu'il prévoit **une commande chaque mois** de 8 à 15 palettes et s'engage par avance sur un volume minimum annuel de 120 palettes.

Travail à faire

1. Présentez le tarif FCA Roissy, CPT Tokyo et CIP Tokyo en JPY sur la base d'une expédition en aérien.
2. Calculez le prix CIF Kobe en JPY par bouteille sur la base d'un envoi de 10 palettes dans un conteneur 40 pieds de groupage. Nota : Il est nécessaire de calculer le nombre de cartons que l'on peut mettre sur une palette puis le nombre total de cartons envoyés avec 10 palettes.
3. Que pensez-vous du cours de change retenu (1 EUR=160 JPY) selon l'annexe 3 et compte tenu des exigences commerciales de l'importateur japonais. Commenter. Identifier les risques potentiels pour l'exportateur.
4. L'entreprise réalise une marge nette de 10 % de l'EWX et facture le fret quasiment à prix coûtant. Sur la base du cours de change 1 EUR=160 JPY, évaluez le chiffre d'affaires EWX annuel sur la base de l'engagement commercial de 120 palettes par an (envoi en maritime). Quelle serait la marge annuelle prévisionnelle ?
5. Comment évoluerait la marge si le cours de change réel moyen était de 1 EUR= 172 JPY (hypothèse 1) et 1 EUR =145 JPY (hypothèse 2) ?
6. Compte tenu des éléments précédents, calculez l'impact d'une hausse du fret maritime de 20 % sur la marge de l'entreprise en pourcentage ou en valeur ?

Annexe 1

20 caisses de Champagne
Prix unitaire EXW : 216 euros la caisse de 12 bouteilles de Champagne Grand Siècle (75 cl)
Poids unitaire brut d'une caisse : 24 kg
Dimensions d'une caisse de Champagne (12 bouteilles) : 0,60 × 0,50 × 0,45 m

Tarif euros du fret aérien Paris –Tokyo

Minimum de perception	900	euros
N moins de 45 kg	11,4	euros
De 45 à 100	9,4	
De 100 à 300	7,3	
De 300 à 500	5,6	
De 500 à 1 000	4,5	
1 000 et plus	4,20	

Autres frais
Sécurisation et Scan : 0,8 EUR par kg réel (fret sécurisé).
Frais divers AWA + CHC = 38 EUR
Frais de prise en charge Reims – Roissy : 120 euros
Assurance : 0,50 % de CIP + 10 %
Dédouanement Export : 125 EUR
Par simplification le cours de change retenu est 1 EUR = 160 JPY

Annexe 2 : envoi en maritime

Pré-acheminement jusqu'à Anvers : 600 EUR
Formalités export : 145 EUR
Envoi de 10 palettes
Dimension de la palette nue : 1,20 × 1,00 × 0,10 m. On négligera le poids de la palette nue
5 hauteurs de caisse de 12 bouteilles de Champagne sur une palette ; les palettes sont filmées
Prix de vente EXW : 216 euros/le carton de 12 bouteilles avant remise de 10 % sur le tarif EXW
Coût du fret maritime Anvers – Kobe : coût de l'UP : 90 EUR
BAF : + 6 %

CAF : + 5 %
Taux d'assurance : 0.80 % de CIF + 10% tous risques
Par simplification le cours de change retenu est 1 EUR = 160 JPY

Annexe 3 : la variation du cours de l'EUR contre le JPY depuis un an

7. Société BRM : calcul d'encours sur poste « clients » **

La société BRM fabrique du mobilier pour les centres de documentation, les bibliothèques universitaires ou les administrations. Elle a un réseau de distributeurs en Europe qui assure la distribution locale des produits proposés en catalogue. Cependant plus de 30 % de l'activité sont liés à des commandes spécifiques pour des produits « sur mesure » personnalisés selon le cahier des charges du client final.

Le chiffre d'affaires augmente de façon importante sur l'Allemagne depuis deux ans. L'importateur est une PME familiale de Munich qui propose une gamme de meubles et accessoires autour de l'aménagement des salles de conférence, salles de réunion, bibliothèques.

Vous êtes en charge du suivi des encaissements et des relances et rattaché(e) au responsable comptable qui vous a mis en alerte sur la nécessité de surveiller les encours « clients » sur certains distributeurs. La société Muller en particulier, vous a été signalée par une agence de renseignements commerciaux, comme peu fiable.

Votre responsable vous demande d'étudier le comportement de cet importateur sur les six derniers mois à partir d'un tableau de synthèse (annexe 1) puis de faire des propositions de solutions de sécurisation sachant que la marchandise est vendue EXW Bressuire.

Travail à faire

1. Complétez le tableau de l'annexe 1 et commentez.
2. Calculez le retard moyen en jours et le montant moyen du retard de paiement.
3. Établissez l'encours réel à chaque date évènement (annexe 2).
4. Refaites les calculs sur la base des dates contractuelles de règlement (annexe 3) et commentez.
Nota : Seules les cases grisées sont à remplir.
5. Quelles sont les recommandations de sécurisation que l'on pourrait envisager à court terme en tenant compte de leurs impacts financiers et commerciaux pour BRM ?

Annexe 1 : synthèse des facturations et des règlements de Muller au cours des six derniers mois

Délai contractuel : échéance 30 jours fin de mois

Dates	Montant	Dates contractuelles	Dates réelles	Montant	
Facturation	**Facturé**	**Encaissement**	**Encaissement**	**Encaissé**	**Retard en jours**
2/10/07	17 000	30/11/07	13/12/07	17 000	
2/11/07	78 000	30/12/07	21/1/08	78 000	
12/11/07	23 000	30/12/07	15/1/08	23 000	
24/11/07	28 000	30/12/07	28/2/08	28 000	
30/11/07	90 000	30/12/07	3/3/08	90 000	
19/12/07	12 000	30/1/08	31/1/08	12 000	
27/12/07	67 000	30/1/08	26/3/08	67 000	
2/1/08	41 000	1/3/08	28/4/08	41 000	
18/1/08	45 000	1/3/08	24/3/08	45 000	
	401 000			401 000	

Annexe 2 : tableau des encours réels

Dates	Encours initial avant facturation	Facturation	Encours après facturation	Règlement	Encours après règlement
2/11/07	**17 000**	**78 000**	**95 000**	0	**95 000**
12/11/07	95 000				
24/11/07	118 000				
30/11/07	146 000				
13/12/07	236 000				
19/12/07	219 000				
27/12/07	231 000				
2/1/08	298 000				
15/1/08	339 000				
18/1/08	316 000				
21/1/08	361 000				
31/1/08	283 000				
28/2/08	283 000				
3/3/08	255 000				
24/3/08	165 000				
26/3/08	120 000				
28/4/08	53 000				

Annexe 3 : tableau des encours théoriques calculés sur dates contractuelles de règlement

	Dates	Encours initial avant facturation	Facturation	Encours après facturation	Règlement	Encours après règlement
Facturation	2/11/07	17 000	78 000	95 000		95 000
Facturation	12/11/07	95 000				
Facturation	24/11/07	118 000				
Facturation	30/11/07	146 000				
Règlement	30/11/07	236 000				
Facturation	19/12/07	219 000				
Facturation	27/12/07	231 000				
Règlement	30/12/07	298 000				
Règlement	30/12/07	220 000				
Règlement	30/12/07	197 000				
Règlement	30/12/07	169 000				
Facturation	2/1/08	79 000				
Facturation	18/1/08	120 000				
Règlement	30/1/08	165 000				
Règlement	30/1/08	153 000				
Règlement	1/3/08	86 000				
Règlement	1/3/08	45 000				
Total			384 000		401 000	

8. Société Alkor Dakra : remise documentaire export et avarie de transport **

La société Alkor Dakra est une PME leader sur le marché des films souples en PVC. Les clients sont des industriels des secteurs cosmétiques, pharmaceutiques ou agroalimentaires. Les films vendus en rouleaux de couleur neutre ou préimpprimés serviront à conditionner des produits tels que Mir, Pousse-Mousse… Les contrats habituels portent sur des montants entre 8 000 et 120 000 euros. Alkor Dakra vend à hauteur de 20 % à sa société-mère brésilienne Vulcan. Elle dispose aussi d'un contrat d'assurance-crédit.

Un nouveau client a été démarché en Tunisie, la société Bella-Rosa à Tunis, fabricant de produits cosmétiques et d'hygiène corporelle. Cette société de création récente n'est pas référencée chez l'assureur-crédit.

La commande comprendrait plusieurs types de film personnalisé selon les modèles et marques du client pour un montant de 30 000 euros en FOB Le Havre ou 31 100 euros en CFR Tunis la Goulette. Le responsable commercial s'interroge sur la technique de paiement à adopter pour cette première affaire dont le montant est déjà assez important.

L'acheteur souhaite payer un acompte de 20% maximum et le solde à 120 jours date d'expédition par virement Swift.

Collaborateur (trice) du chef de zone, vous êtes en charge de finaliser le contrat. Ne connaissant pas le marché tunisien, vous interrogez votre banquier et consultez les sites d'informations sur le risque-pays.

La banque vous oriente vers le crédit documentaire dont vous n'avez pas la pratique chez Alkor Dakra, cette technique n'est pas appréciée par la Direction financière.

Travail à faire

1. Recherchez des informations sur le risque-pays Tunisie et sur les pratiques de paiement en Tunisie en vous servant des sources habituelles (conféré la liste des sites utiles en début d'ouvrage).
2. Quelles sont les différentes solutions de paiement possibles ? Vous présenterez les avantages et les inconvénients de chacune en soulignant leur degré de sécurisation et leur impact commercial et financier.
3. Quelles sont les raisons qui pourraient motiver l'exportateur à renoncer de façon systématique à utiliser le crédit documentaire ?
Votre responsable commercial vous indique qu'il veut de toute façon un acompte de 40 % et préférerait vendre en CFR voire en CIF Tunis La Goulette.
4. Quelles sont les raisons qui justifient l'acompte de 40 % et d'autre part le choix de l'incoterm CFR voire CIF ?
Après une négociation difficile, Alkor Dakra accepte de vendre dans le cadre d'une remise documentaire par acceptation d'une traite avalisée échéance 60 jours date de B/L et avec un acompte de 30 % en CFR La Goulette Tunis. La marchandise sera expédiée à l'ordre de la banque tunisienne.
5. Identifiez les risques de la remise documentaire en général et puis de façon spécifique par rapport aux conditions de vente.
6. Les documents transmis par votre banquier habituel à la banque de l'acheteur (BIAT) sont toujours en souffrance aux caisses de la banque présentatrice. Quelles sont les raisons qui pourraient expliquer cette situation ?
7. L'acheteur a-t-il la possibilité de prendre la marchandise sans lever les documents ? Expliquer.
Après négociation avec la banque tunisienne, il semble que celle-ci pourrait accepter d'avaliser la traite contre une commission d'engagement que l'acheteur veut faire supporter au fournisseur français (1,5% l'an). Avant même d'accepter éventuellement, l'exportateur reçoit un mèl de l'acheteur tunisien qui annonce qu'il refusera de lever les documents car il a pu accéder au conteneur et a constaté que les films sont endommagés à plus de 80% par contact avec un produit corrosif. Alkor rétorque que la marchandise a été inspectée en sortie de production et qu'un certificat lui a été faxé il y a 15 jours et que le B/L est net d'irrégularités et enfin que la vente est CFR Tunis.
8. L'exportateur est-il déchargé de responsabilité selon l'incoterm. La créance est-elle exigible ? Quels sont les recours possibles ?
L'acheteur tunisien indique qu'en fait il n'a pas souscrit d'assurance-transport et qu'il se retrouve donc à supporter les conséquences financières de l'avarie. Il refuse de lever les documents.
Le directeur financier d'Alkor est très mécontent et se demande pourquoi il n'a pas été sollicité car il aurait exigé une LCSB ou une garantie bancaire de paiement. Expliquer le mécanisme des deux sécurisations.
9. Commentez et concluez sur le bon usage des sécurisations.

9. Société Teem photonics : remise documentaire export et risque-pays **

Teem Photonics est une PME spécialisée dans les lasers « passifs » utilisés dans différentes applications industrielles ou de recherche et développement.

Suite au salon Analytica 2007, Teem Photonics a signé immédiatement plusieurs contrats de vente dont la vente du système *passive Q-switched microlasers* à un laboratoire de recherche au Kenya pour un montant de 68 000 EUR en CIP Nairobi. Vous étiez alors en déplacement et n'avez pas pu conseiller le responsable.

Début décembre 2007, le matériel a été expédié en aérien ainsi que les documents. La LTA a été établie « à l'intention de Kenya Export Commercial Bank. Le matériel est payable par remise documentaire à vue (*cash against document*).

La banque présentatrice remet les documents, établit un bon de cession pour que le destinataire puisse prendre possession de la marchandise chez le transporteur. Le client kenyan signale à son fournisseur sa satisfaction et réclame cependant la notice en anglais qui n'a pas été livrée par erreur.

Par ailleurs, Teem Photonics contacte son banquier pour avoir des nouvelles quant à la réception des fonds en provenance de la banque kényane. Le directeur financier apprend qu'en raison des troubles politiques, les transferts en devises sont suspendus.

Travail à faire

1. Vous êtes interrogé(e) par votre directeur financier qui est surpris que votre banquier ne se trouve pas engagé à vous payer sachant que la marchandise a été remise au client. Qu'allez vous répondre ? Rappelez l'engagement des banques dans le cadre de la remise documentaire ?
2. Quels sont les risques pour l'exportateur ?
3. Recherchez après coup, des informations sur le risque pays Kenya. Commentez.
4. Quelles sont les techniques que Teem Photonics aurait dû utiliser ?
5. Le directeur financier vous demande d'analyser les possibilités de recours contre l'acheteur : le contrat commercial avec l'acheteur kenyan mentionnait une clause de réserve de propriété, le paiement par remise documentaire à vue. Que pouvez-vous répondre ?
Début février 2008, les transferts de devises sont de nouveau possibles, la situation politique s'est améliorée mais vous apprenez que plusieurs banques kenyanes ont fait faillite dont la Kenya Export Commercial Bank.
6. Avez-vous des recours possibles contre la banque française ?

10. Société STMicro : crédit documentaire export **

Responsable de l'ADV export d'un des leaders mondiaux dans les micro-processeurs, vous êtes en charge de la supervision des crédits documentaires. Cette technique est utilisée dès que les montants dépassent 200 000 euros.

Vous venez recevoir de l'un de vos banquiers, une ouverture de crédit documentaire. Les conditions avec ce client sont reprises dans l'annexe 1.

Travail à faire

1. À partir du message Swift, présentez un schéma de l'opération avec les différents intervenants, puis positionnez sur un axe des temps les dates butoir. Présentez les caractéristiques de ce crédit documentaire. Commentez.
2. Identifiez dans un tableau les écarts entre les conditions négociées avec le responsable commercial et cette ouverture de crédit. Commentez.
3. Procédez à la demande d'amendement en envoyant un courrier électronique à votre correspondant en Chine chez Shanghai Bell.
4. Identifiez les risques que supporte encore STMicro.
5. Commentez la remarque en bas du message Swift : à quoi correspond le concept de Ducroire. Faites une recherche éventuelle sur le site des banquiers.
6. Le message évoque aussi *le forfaiting*. À quoi cela correspond-t-il ?

N/REF. CRFE76393CLH – CALYON – Puteaux 92 – France

NOUS AVONS L'HONNEUR DE VOUS RETRANSMETTRE CI-APRÈS, TEXTE D'UN MESSAGE SWIFT QUE NOUS RECEVONS DE CALYON SHANGHAI – SHANGHAI 200120 – CHINE

QUOTE

(40A) FORM FOR DOCUMENTARY CREDIT:

IRREVOCABLE
(20) DOCUMENTARY CREDIT NUMBER:
382K0757
(31C) DATE OF ISSUE:
081121
(31D) DATE AND PLACE OF EXPIRY:
090228 IN BENEFICIARY'S COUNTRY
(40 E) UCP RULES
UCP LATEST VERSION
51A) APPLICANT'S BANK:
BSUICNSH – SHANGHAI BRANCH – CALYON SHANGHAI
(50)APPLICANT:
SHANGHAI BELL COMPANY LIMITED
NO. 388 NING QIAO ROAD
JIN QIAO PUDONG
SHANGHAI; P.R. CHINA
(59) BENEFICIARY:
STMicro ZI LUZAIN
35 RENNES FRANCE
(32B) CURRENCY CODE, AMOUNT:
EUR 2 450 000,00
(41D) AVAILABLE WITH BY:
ADVISING BANK
BY ACCEPTANCE
(42C) DRAFTS AT:
120 DAYS OF AWB DATE
(42D) DRAWEE:
CALYON SHANGHAI
SHANGHAI BRANCH
(43P) PARTIAL SHIPMENTS:
ALLOWED
(43T) TRANSHIPMENTS:
ALLOWED
(44A) LOADING IN BOARD:
FREE EUROPEAN AIRPORT
(44B) FOR TRANSPORTATION TO:
SHANGHAI
(44C) LATEST DATE OF SHIPMENT:
060212
(45A) DESCRIPTION OF GOODS: ELECTRONICS COMPONENTS DETAILS AS PER CONTRACT N° 125478 TOTAL FCA EUROPEAN AIRPORT (IN RANGE OF FRANCE, BELGIUM OR SPAIN AIRPORT) VALUE: EUR 2 450 000,00
(46A) DOCUMENTS REQUIRED:
1. SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN QUADRUPLICATE
2. SIGNED PACKING LIST IN TRIPLICATE

3. CLEAN HOUSE AIR WAYBILL CONSIGNED TO AND NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT COLLECT INDICATING ACTUAL FLIGHT DATE

4. CERTIFICATE OF QUALITY, QUANTITY/WEIGHT AND TESTING REPORT EACH IN DUPLICATE ISSUED BY MANUFACTURER (SMT MICRO FRANCE)

(47A) ADDITIONAL CONDITIONS:

1. INVOICE, PACKING LIST AND AIR WAYBILL MUST SHOW THAT ON THE SURFACE OF EACH PACKAGE, THE PACKAGE NO., MEASUREMENTS, GROSS WEIGHT, NET WEIGHT, THE LIFTING POSITIONS AND THE FOLLOWING SHIPPING MARK HAVE BEEN MENTIONED:

SHANGHAI BELL ……

2. WE HEREBY ENGAGE WITH DRAWERS AND/OR BONA FIDE HOLDERS THAT DRAFT(S) DRAWN NEGOTIATED IN COMPLIANCE WITH THE TERMS AND CONDITIONS OF THIS L/C WILL BE DULLY HONORED ON PRESENTATION

(71B) CHARGES:

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE SHANGHAI AND DISCREPANCY(IES) FEE FOR

EUR 50 AND T/T CHARGES FOR REMITTANCE OF PAYMENT, TELEX/SWIFT ADVICE ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY

(48) PERIOD OF PRESENTATION:

10 DAYS

(49) CONFIRMATION:

WITHOUT

(78) BK TO BK INSTRUCTIONS:

1. ALL DOCUMENTS MUST BE SENT TO LC ISSUING BANK (ADDRESS: CALYON, 17 TH FLOOR, MARINE TOWER, 1 PUDONG AVENUE, PUDONG NEW AREA, SHANGHAI 200120, P.R CHINA) THROUGH BENEFICIARY'S BANKER IN ONE REGISTERED AIRMAIL

2. WE SHALL REMIT THE PROCEEDS AS PER INSTRUCTION DESIGNATED BY THE

NEGOTIATING BANK AFTER RECEIPT OF DRAFT(S) AND DOCUMENTS BY US FOUND IN COMPLIANCE WITH THE TERMS AND CONDITIONS OF THIS LC.

3. THE AMOUNT OF NEGOTIATION(S) UNDER THIS L/C MUST BE ENDORSED BY THE NEGOTIATING BANK ON THE REVERSE SIDE OF THIS ORIGINAL L/C INSTRUMENT

(72) BANK TO BANK INFORMATION:

THIS SWIFT IS THE OPERATIVE

INSTRUMENT AND NO MAIL CONFIRMATION

TO FOLLOW

UNQUOTE

NOUS VOUS NOTIFIONS CE CRÉDIT SANS ENGAGEMENT DE NOTRE PART.

LE PRÉSENT CRÉDIT EST UTILISABLE À NOS CAISSES POUR PRÉSENTATION DES DOCUMENTS.

VEUILLEZ NOTER QUE CE SWIFT EST IMMÉDIATEMENT OPÉRATIONNEL

REMARQUE : SUITE NOS ÉCHANGES TÉLÉPHONIQUES, VOUS POUVEZ PROFITER DE NOTRE ENGAGEMENT DE DUCROIRE OU DU SERVICE DE CALYON FORFAITING CONTACTER M. F. LEBEGUE ET SON ÉQUIPE TRADE AND EXPORT FINANCE TEL N° xxxxxxxxxxx

SALUTATIONS,

CALYON

dpt trade credoc – Puteaux 92 – France

11. Société Eramet SA : crédit documentaire *

La société Eramet SA est un des leaders mondiaux dans la production de nickel et de manganèse. Vous êtes rattaché (e) à de la direction financière pour gérer les opérations vers le grand export Asie. Vous avez reçu une nouvelle notification de crédit documentaire que vous êtes en charge d'analyser.

Travail à faire

1. À partir du message MT 700, faites un schéma de l'opération, l'axe des temps avec les dates butoir sachant que vous avez demandé la confirmation du crédit documentaire.
2. Présentez les caractéristiques de ce crédit documentaire.
3. Quels sont les documents requis ?

Annexe 1 : message Swift reçu de Commercial Bank of Taiwan par CIC Paris

27 : No séquence / total – 1/1

40A : Forme crédoc – IRREVOCABLE

20 : No crédit documentaire – 0AAAN2/0893/2F

31C : Date émission – 080512

31D : Date et lieu validité – 081021 IN BENEFICIARY'S COUNTRY

40 E règles applicables – LATEST VERSION OF UCP

50 : Donneur d'ordre – NATURE TRADING CO LTD
– NO. 128, SEC. 2, MIN SHENG ROAD,
– TAINAN, TAIWAN R.O.C

59 : Bénéficiaire – ERAMET SA – PARIS 75014 PARIS France

32B : Devise montant – USD 500 000 Maximum

41D : Utilisable chez…par. – ADVISING BANK
– BY ACCEPTANCE

42C : Effets A – AT 30 DAYS AFTER B/L DATE FOR 100 PCT OF INVOICE VALUE

42D : Tirés sur – ADVISING BANK

43 P : Expéditions partielles – NOT ALLOWED

43T : Transbordement – ALLOWED

44A : Lieu d'expédition – EUROPEAN PORT

44B : À destination de – KAOHSIUNG

44C : Date limite expédition – 080930

45C : Descrip. marchandises

200,000 kg OF xxxxxx AT USD 2,50 PER KG PACKING : IN 20 kg BAGS CIF KAOHSIUNG TAIWAN

46A : Documents requis

1. COMMERCIAL INVOICE IN SEXTUPLICATE MANUALLY SIGNED, INDICATING NUMBER OF THIS CREDIT.

2. FULL SET ORIGINAL PLUS ONE COPY OF CLEAN "ON BOARD" OCEAN BILLS OF LADING, MARKED "FREIGHT PREPAID" AND NUMBER OF THIS CREDIT, MADE OUT OF ORDER OF THE COMMERCIAL BANK OF TAÏWAN, TAINAN (TEL : (06)2231231 FAX : (06)2203731) NOTIFY APPLICANT.

3. PACKING LIST IN QUADRUPLICATE.

4. BENEFICIARY'S CERT. STATING THAT ON COMPLETE SET OF NON-NEGOTIABLE DOCUMENTS HAVE BEEN SENT DIRECTLY TO THE APPLICANT BY REGISTERED AIRMAIL AFTER SHIPMENT.

5. INSURANCE POLICY/CERT. IN NEGOTIABLE FORM AND BLANK ENDORSED FOR FULL CIF INVOICE VALUE PLUS 10 PCT WITH CLAIMS PAYABLE IN TAIWAN IN SAME CURRENCY AS DRAFTS COVERING INSTITUTE CARGO CLAUSES (A)

6. CERT. OF ANALYSIS

47A : Cond. particulière

1. HANDLING CHARGES OF USD 150.00 (OR EQUIVALENT VALUE IN OTHER CURRENCY) WILL BE DEDUCTED FROM OUR PAYMENT IF THE DOCUMENTS PRESENTED FOR NEGOTIATION WITH DISCREPANCIES.

2. DISCOUNT CHARGES END ACCEPTANCE CHARGE, IF ANY, ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT.

3. T/T REIMBURSEMENT ACCEPTABLE.

4. TO ADVISING BANK : PLS MAY ADD BANK CONFIRMATION IF REQUIRED, L/C CONFIRMATION CHARGES IF ANY FOR BENE'S ACCT AND SHOULD BE COLLECTED IN ADVANCE.

71B Détails des frais – ALL BANKING CHARGES SUCH AS ADVISING/NEGOTIATION COMM., STAMP DUTY AND REIMBURSE. FEES ETC. OUTSIDE TAIWAN ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT.

48 : Délai presentation docs – DOCUMENT(S) MUST BE PRESENTED FOR NEGOTIATION WITHIN 21 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT BUT NOT LATER THAN THE VALIDITY OF THIS CREDIT

49 : Inst. confirmation – MAY ADD (YOUR CONFIRMATION)

78 : Inst. payer/accept/neg..

INSTRUCTIONS TO THE NEGOTIATING BANK :

1. DOCUMENTS MUST BE SENT TO US BY COURIER IN ONE LOT.

(OUR ADRESS : 90, CHUNG ROAD, TAINAN, TAIWAN, R.O.C)

2. TO ADVISING BANK : UPON RECEIPT OF DOCUMENTS IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THIS CREDIT, PLS ACCEPT USANCE DRAFT(S) AND YOU MAY REIMBURSE YOURSELF FROM OUR NEW YORK AGENCY (SWIFT DOCE : XXX ICBUS33) UPON MATURITY OF USANCE DRAFT(S) CERTIFYING THAT ALL CREDIT TERMS HAVE BEEN COMPLIED WITH.

72 : Info. entre banques – THIS L/C IS SUBJECT TO UCP 600 REVISION 2007 ICC PUBLICATION 600 FIN DE MESSAGE

12. Société Afrimali crédit documentaire à l'exportation *

À la suite d'une commande de la société malienne Coulibaly SA et Frères, la société Afrimali Montreuil 93 France a reçu par sa banque la Société Générale, Fontenay-sous-Bois (94) copie d'un message Swift de notification d'un crédit documentaire en sa faveur.

Paris le 12 mars 2008

De Fortis Bank Paris la Défense Paris à la Société Générale Tl xxxxxxxx

Crédit documentaire n° 05-17541

Veuillez transmettre au bénéficiaire le message d'ouverture Swift. Vos frais éventuels à sa charge

Nous vous rappelons que l'opérativité de notre transmission est subordonnée au paiement de nos frais et commissions soit 200 EUR

Veuillez trouver ci-après le texte du MT 700 dûment authentifié reçu de Bank of Africa Bamako Mali – Agence Sotuba ouvrant en votre faveur un crédit documentaire irrévocable sur lequel nous (Fortis Bank) ajoutons notre confirmation

Ce crédit est valable pour présentation des documents à nos caisses et paiement dans les conditions prévues au crédit
Quote…
Ouvrons crédit documentaire : irrévocable n° 05-17541
D'ordre : Coulibaly SA et Frères Bamako
Faveur : Afrimali 3 bld Lénine Montreuil 93100 France
Montant : 139 780 EUR maximum FOB port européen – incoterms 2000
Validité : 31/05/08
Utilisable : à vos caisses par paiement différé après 90 jours date de connaissement
Documents requis :
Factures commerciales en 4 exemplaires (original)
Liste de colisage en 2 exemplaires
Note de poids en 2 exemplaires
Certificat d'origine établi par chambre de commerce
Certificat SGS ou ses agents affiliés ou autorisés sur 1 des originaux de facture avec numéro confirmant le numéro et la date d'attestation de vérification
Jeu complet de connaissements maritimes originaux plus deux copies *Clean on board* émis à ordre et endossés en blanc avec mention "*freight prepaid*"
Demande d'importation délivrée par Ministère du Commerce à Bamako
Certificat d'exportation délivré par autorité française compétente
Certificat d'assurance pour 110 % de la valeur facturée endossable en blanc
Expéditions de : port européen au plus tard le 10/05/08
Par voie maritime à destination de Dakar Sénégal
Notify : Saga DAKAR Tél. : 686868 fax : 975833 (joindre copie du télex d'avis)
Concernant matériels de transport et des pièces détachées selon factures proforma n° 1254-2008, 1451-2008 du 09/02/08
La proforma fait partie intégrante du crédit documentaire et vous sera transmise DHL
Expéditions partielles interdites
Transbordements autorisés
Ajoutant votre confirmation
Conditions supplémentaires
Modalités de remboursement : nous vous autorisons à débiter à l'échéance notre compte chez Société Générale Paris La Défense France à 10 jours ouvrés date de votre réception des documents conformes aux termes et conditions du crédit et avis à nous par MT 754 certifiant la stricte conformité des documents.
Envoi des documents sous deux jeux consécutifs
1er jeu par courrier spécial Paris à Fortis Bank Paris
2e jeu par courrier spécial direct à Bank of Africa Bamako
Instructions particulières :
1) tous les frais et commissions en France et hors de France sont à la charge du bénéficiaire
2) tous les frais de modification sont à la charge du bénéficiaire
Ce crédit documentaire est régi par RUU 600 de la CCI Paris révision 2007
Ce présent Swift est le seul avis opérationnel
Pas d'autre confirmation écrite
Unquote
puis message de Fortis Bank à la Société Générale relatif aux frais et commissions (entre autre commission de confirmation) demandant « tous les frais et commissions étant à la charge du

bénéficiaire », cette confirmation ne deviendra opérationnelle qu'après réception par Fortis Bank de la commission de confirmation soit 880 euros selon détail ci-joint.

Travail à faire

1. À partir du message Swift, répondez aux questions suivantes :
Qui est le donneur d'ordre ?
Quel est le bénéficiaire ?
Quelle est la banque émettrice ?
Quelle est la banque notificatrice ?
Quelle est la banque confirmante ?
Quel est le rôle de la Société Générale, Fontenay-sous-Bois ?
Quelle est la banque désignée pour réaliser le crédit ?
Quel est le rôle de Société Générale Paris La Défense France ?
Quel est donc le type de crédit documentaire et son mode réalisation ?
Quels sont les documents exigés ?
Quelles sont les dates butoir ?
2. Détectez trois anomalies dans cet accréditif, quelle est la procédure pour faire modifier celles-ci ?
3. Indiquez les modifications essentielles à demander dans le message Swift MT 707.
4. Que signifie dans le message Swift Quote et Unquote ?
5. Que pensez-vous des instructions particulières ?

13. Société Flowserve SA : crédit documentaire à l'export (*)

Rattaché(e) à la direction financière de Flowserve SA, groupe spécialisé dans la fabrication des pompes immergées, vous êtes en charge de la gestion des opérations export vers la zone Afrique.

Vous venez de recevoir de la banque BNP Paribas, copie du message Swift présenté ci-après.

Travail à faire

1. L'utilisation du crédit documentaire vous paraît-elle justifiée ?
2. Quelles sont les parties en présence ?
3. Présentez les caractéristiques de ce crédit. Quels sont les documents exigés et comment les obtenir ?
4. Vous considérez que certaines conditions imposées sont non conformes à l'esprit du contrat original et globalement à vos intérêts d'exportateur (voir annexe 2). Quelles sont les modifications que vous allez solliciter. Comment procéder ?
5. L'acheteur peut-il faire opposition auprès de la banque camerounaise lors de la présentation des documents, si la marchandise ne le satisfait pas ?
6. Le gouvernement de Douala interdit à la Banque centrale d'effectuer tout virement vers l'étranger : dans le cadre de ce crédit documentaire, que se passe-t-il pour Flowserve SA ?

Annexe : notification de crédit par message Swift (extrait…)

[…]
Nous avons l'honneur de vous transmettre ci-après le texte d'un message Swift reçu de la Barclays National Bank de Douala ; Cameroun.
[…]
Quote
Issue of a documentary credit
Issuing bank : Barclays National Bank, Douala, Cameron
Form of documentary credit : irrevocable
Documentary credit number : 112321
Date of issue : 07.11.25

Date and place of expiry : 08.01.31 at Douala
Applicant : Cameron Chemical Industry Box n° 51 Douala Cameron
Beneficiary : Flowserve SA route de Blois BP 12 28 000 Orleans France
Currency and amount : EUR 124 000 maximum CIF Douala according incoterms 2000
Available with by : The issuing bank by negotiation at Douala only
Drafts at drawn on : drafts at 120 days of B/L drawn on the issuing bank
Covering : pumps and spare parts according proforma invoice number 23465 issued 07.09.22

Documents required :
• signed commercial invoice in 3 copies
• certificate of origin issued by Chamber of Commerce in manufacturer's country
• proforma invoice in one copy
• packing list in three copies
• full set clean on board ocean bills of lading made out the order of Barclays National Bank, marked "freight prepaid" notify Sagatrans telefax : 87800990 and buyer indicated letter of credit number.
• insurance policy in duplicate endorsed in blank for 110 percent of CIF value covering all risks including war risks
• insurance claims payable in Cameron
• certificate of performance issuing by Flowserve SA
• import authorization issuing by Douala customs authority
Partiel shipment : prohibited
Transhipment : prohibited
Ship/Destination/Date of shipment : Shipment from any french port latest 09.01.10 to Douala Port Cameron
Charges : all bank charges outside Cameron
Period for presentation : all documents must be presented for negotiation within 10 days after B/L date but not later than the l/c expiry date
Confirmation : without
This credit is subject to the UCP for documentary credits of the ICC Paris 2007 N° 600
Instructions Bank to Bank : Send docs by express airmail service and copy by registred airmail.
Unquote

Annexe 2 : extrait du contrat cadre entre Flowserve SA et les entités acheteuses en Afrique

Condition de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue
Transbordement autorisé
Incoterm CIF (départ port européen)
Délai de présentation des documents : 21 jours impérativement

14. Société Bel SA : crédit documentaire à l'export ***

Bel est un groupe familial international, d'origine française, spécialisé dans l'élaboration et la fabrication de fromages de marque réputés pour leur qualité, originaux et accessibles à tous. Il s'agit pour l'essentiel de fromage fondu ou de préparation fromagère. Le principal fromage naturel de Bel est le Leerdammer (proche du gruyère). Bel exporte dans plus de 120 pays du monde. Vous êtes en charge de la zone Asie au sein de la Direction commerciale – service ADVE. Vous avez un nouveau distributeur taïwanais, Trading Coken à Taipeh, depuis janvier 2006 avec qui vous travaillez jusqu'à présent par paiement sous crédit documentaire. Les commandes sont effectuées mensuellement. Cet

importateur a passé une commande le 25 avril 2006 et vous êtes en attente de la notification d'ouverture du crédit documentaire. Le 12/05/2006, l'Administration des ventes reçoit de la Direction financière la copie de la notification du crédit documentaire pour vérification.

Travail à faire

1. À partir des annexes 1 et 2, vérifiez la cohérence entre la facture proforma et la notification d'ouverture du crédit documentaire. Vous récapitulerez dans un tableau les écarts constatés ainsi que les conséquences de ceux-ci pour Bel.
Vous décidez d'appeler l'importateur afin que le crédit soit en conformité avec la proforma.
2. Décrivez les différentes étapes nécessaires pour obtenir cette modification du crédit ?
3. Quelles sont les conséquences de chacun des amendements à prévoir selon la question 2 pour l'importateur ?
4. Quel est l'intérêt pour Bel d'exiger un crédit documentaire irrévocable et confirmé ?
Le 27/07/06, les marchandises sont prêtes à partir pour Le Havre afin d'être expédiées vers le port de Keelung à Taiwan sur un navire CGM-CMA en conteneur complet FCL/FCL *(Full Container Load)*
Cependant, une grève des dockers paralyse le port du Havre et le départ du 28 juillet 2006 semble compromis.
5. Sachant qu'un départ serait possible le 31 juillet 2006 de Marseille avec un transbordement à Singapour ou le 4 août 2006 de Rotterdam sans transbordement, présentez les alternatives possibles pour BEL en tenant compte des conditions et termes du crédit documentaire.
L'administration des ventes export de Bel souhaite alléger le coût de sécurisation des paiements. Il a été décidé, dans la mesure du possible, d'adopter la lettre de crédit stand by au lieu du crédit documentaire chaque fois que cela sera possible. Le flux commercial vers Taiwan devrait passer sous lettre de crédit stand by avec paiement à 30 jours date d'expédition (B/L ou LTA selon le mode de transport).
6. Présentez sous forme de tableau les avantages et les inconvénients de la lettre de crédit stand by par rapport au crédit documentaire pour Bel.
7. Quels sont les arguments que Bel peut présenter à son client taïwanais pour qu'il accepte de passer en lettre de crédit stand by ?
L'importateur n'est pas opposé à la mise en place d'une telle garantie mais n'a pas l'habitude de la LCSB. Afin de faire le nécessaire auprès de son banquier taiwanais, il souhaite recevoir un projet de texte de LCSB.
8. Énoncez les propositions qui protègent les intérêts de l'exportateur.

Annexe 1 : éléments financiers et logistiques de la facture pro forma n° 1043

Paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable auprès de la Société Générale Paris Opéra par négociation d'une traite à 90 jours date du *bill of lading* avec frais d'escompte à la charge de l'acheteur couvrant « Process Cheese products » selon proforma invoice 1043

Date limite d'expédition : 12 semaines à compter de l'ouverture du crédit documentaire en raison des emballages spécifiques

Incoterm : CFR port taïwanais en conteneur réfrigéré à 3 °C

Départ du port : du Havre

Expéditions partielles et transbordements autorisés.

Montant de la proforma : 226 769,48 € plus ou moins 5 % uniquement si la différence concerne la quantité

Conditions particulières :

- présentation des documents ayant plus de 21 jours acceptable
- frais de confirmation à la charge de l'acheteur

Annexe 2 : notification d'un crédit documentaire émis par Bank of Taiwan

	TYPE DE MESSAGE	700 OUVERTURE DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE
RECU	12/05/2006	
ÉMETTEUR		BKTWTP BANK OF TAIWAN TAIPEH
DESTINATAIRE		BNPAFRPPDPLZ4134313
27	NR SÉQUENCE / TOTAL	1/1
40A	FORME CRÉDIT DOCUMENTAIRE	IRRÉVOCABLE
20	N° CRÉDIT DOCUMENTAIRE	SAER664646
23	PRÉAVIS	
31C	DATE ÉMISSION DU CREDIT	060511
31D	DATE ET LIEU VALIDITÉ	060810 IN THE BENEFICIARY'S COUNTRY FRANCE
51D	BANQUE DONNEUR D'ORDRE	BANK OF TAIWAN TAIWAN
50	DONNEUR D'ORDRE	TRADING COKEN DA-TONG ROAD NUMBER 164 TAIPEI TAIWAN
59	BÉNÉFICIAIRE	FROMAGERIES BEL 4 RUE D'ANJOU 75008 PARIS FRANCE
32B	DEVISE MONTANT	EUR 226 769,48
39A	POURCENTAGE TOLÉRANCE	
39B	MONTANT MAXIMUM DU CRÉDIT	MAXIMUM
39C	MONTANTS ADDITIONNELS	
41D	UTILISABLE CHEZ… PAR	THE ADVISING BANK BY NEGOTIATION AT SIGHT
42C	EFFETS À	
42A	TIRÉS SUR (NOM ET ADRESSE)	BNPFRPP
42 M	DÉTAILS DU PAIEMENT MIXTE	
42P	DÉTAILS DU PAIEMENT DIFFÉRÉ	
43P	EXPÉDITIONS PARTIELLES	ALLOWED
43T	TRANSBORDEMENT	ALLOWED
44A	LIEU D'EXPÉDITION	FREE EUROPEAN PORT
44B	À DESTINATION DE	KEELUNG
44C	DATE LIMITE EXPÉDITION	060731
45A	DESCRIPTION MARCHANDISES	CHEESE PRODUCTS TOTAL 11061 CTNS DETAIL AS PROFORMA INVOICE NUMBER 125478 TRADE TERMS CFR KEELUNG

46A	DOCUMENTS REQUIS	1. COMMERCIAL INVOICE IN QUADRUPLICATE MANUALLY SIGNED 2. 2/3 SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING MADE OUT TO ORDER OF BANK TAIWAN INDICATING THIS CREDIT NUMBER MARKED FREIGHT PREPAID AND NOTIFY APPLICANT (AS INDICATED ABOVE) 3. PACKING LIST IN TRIPLICATE INDICATING THE SUB TOTAL OF EACH ITEM'S NET WEIGHT, GROSS WEIGHT AND CBM 4. BENEFICIAIRY 'S CERTIFICATE STATING THAT ONE SET OF NEGOTIABLE DOCS INCLUDING 1/3 ORIGINAL OF B/L HAS BEEN SENT BY EXPRESS COURIER DIRECTLY TO THE APPLICANT 5. LIST OF MANUFACTURED DATES AND EXPIRY DATES BOTH CORRESPONDING TO THOSE SHOWING ON EACH INDIVIDUAL PRODUCT 6. THE CERTIFICATE OF ORIGIN 7. PALLETS ARE REQUIRED TO PUT ON THE GROUND FLOOR OF THE CONTAINER 8. COPY OF BENEFICIARY'S FAX TO APPLICANT (FAX : 008862 26181269) AND THE ISSUING BANK (FAX : 00886222930304)ADVISING L/C NUMBER, DESCRIPTION OF COMMODITIES, INVOICE AMOUNT, DATE OF SHIPMENT AND NAME OF VESSEL WITHIN 5 DAYS AFPTER SHIPMENT
47A	CONDITIONS SPECIALES	1. THE DRAFT(S) MUST BEAR THE CLAUSE : DRAWN UNDER DOCUMENTARY CREDIT NUMBER SAER664646 ISSUED BY BANK OF TAIWAN 2. A DISCREPANCY FEE OF USD 80.00 TO BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS IF DOCS ARE PRESENTED WITH DIESCREPANCY(IES) 3. RANGE DISCOUNT 3.5 PERCENT (REMISE D'APPROVISIONNEMENT) MENTIONED ON INVOICE
71B	DÉTAIL DES FRAIS	1. ALL BANKING CHARGES OUTSIDE OF THIS COUNTRY INCLUDING REIMBURSING COMMISSION ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT. 2. CONFIRMATION CHARGES IS FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT
48	DÉLAI PRÉSENTATION DOCS	WITHIN 10 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT BUT NOT LATER THE THE VALIDITY OF THIS L/L
49	INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION	CONFIRM
53D	BANQUE DE REMBOURSEMENT	BANQUE BNP PARIBAS
78	INSTRUCTIONS DE PAYER/ ACCEPTER/NÉGOCIER	UPON NEGOTIATION, PLASE FORWARD ALL COMPLIED DOCS BY COURIER TO THE BANK OF TAIWAN … IF THE DOCUMENTS ARE COMPLIED WITH L/C TERMS AND CONDITIONS, PLEASE CLAIM REIMBURSEMENT FROM BNP PARIBAS SA WITH OUR N.O. ACCOUNT
57D	AVISER PAR L'INTERMÉDIAIRE DE	SOCIETE GENERALE AGENCE ENTREPRISE OPERA
72	INFO ENTRE BANQUES	

15. Société AGC : crédit documentaire export ***

La société AGC France est la filiale française de AGC UK. Spécialisée dans le négoce international de matériels de travaux publics, elle exporte dans le monde entier et fournit ses filiales sur certaines lignes de produits. Vous êtes rattaché(e) au service export et devez traiter ce crédit documentaire suite à une commande d'un distributeur chypriote passée auprès de votre société mère au Royaume-Uni. Le matériel fabriqué dans l'Oise partira directement chez le client selon les conditions du crédit documentaire.

Avant de transmettre la commande au service production, vous prenez le temps d'analyser les conditions du crédit (annexe 2) en les rapprochant de la proforma (annexe 1) que AGC UK vous avait transmise plusieurs semaines auparavant.

Travail à faire

1. L'utilisation systématique du crédit documentaire et confirmé vous paraît-elle justifiée ?
2. Quelles sont les parties en présence ?
3. Faites une analyse du crédit en relation avec l'extrait de la proforma. Détectez les clauses à amender et expliquez la démarche à suivre.
4. Mettez en évidence tous les points particuliers de cette L/C comparée aux textes que vous avez déjà rencontrés. Commentez.
L'usine de Beauvais vous garantit la disponibilité du matériel pour le 18 novembre et vous acceptez de laisser la date limite d'expédition le 30 novembre d'un port français. Le 23 novembre, l'importateur chypriote ne s'est toujours pas manifesté. Vous n'avez pas le nom du navire ni le port. Vous contactez la direction commerciale chez AGC UK et parallèlement le client final à Nicosie. Le temps passe et le 26 novembre en fin d'après midi, un fax de Nicosie vous indique que le bateau sera à Marseille le 29 novembre pour un départ le 30 novembre matin. Votre transitaire vous informe que le préacheminement est impossible dans un délai si court d'autant que la marchandise doit être positionnée au plus tard le 29 novembre 8h du matin
5. Quelles sont les conséquences de ce retard d'expédition par rapport au crédit documentaire ? Que proposez-vous pour résoudre le problème, quelle est votre démarche ?
Vos interlocuteurs ont fini par réagir et AGC UK vous demande d'expédier de toute urgence sur Anvers les 25 tracteurs. En effet un bateau MSC est prévu le 30 novembre pour Vigo, Porto, Tanger, Alger, Tripoli et Alexandrie en Égypte avec un transbordement pour Nicosie. Le tarif est 6 000 euros plus cher que le voyage par Marseille. Le service logistique d'AGC UK gère l'achat du fret (théoriquement au frais de l'acheteur chypriote) et vous fait suivre les B/L. Vous répondez cependant que la proforma indiquait port français uniquement et que le B/L doit être en « *freight collect* ». Votre transitaire vous trouve 5 plates-formes pour transporter les tracteurs dans les délais. Votre interlocuteur vous répond que le B/L mentionnera ***freight payable at destination*** mais
AGC UK se portera garant du paiement du fret à l'arrivée vis-à-vis de MSC en cas de problème à Nicosie (environ 18 750 EUR environ) et que l'amendement sur le crédit a concerné uniquement l'origine des tracteurs, les autres points ayant été refusés par l'importateur chypriote. Les conditions du crédit restent celles du crédit de base exceptée l'origine. L'amendement ne vous avait pas été transmis par AGC UK par oubli.
6. Cette solution sera-t-elle compatible avec l'ensemble des conditions du crédit documentaire. Argumentez en tenant compte des aspects logistiques.
7. Quelles sont les raisons qui ont poussé AGC UK à vous faire expédier coûte que coûte même en avançant les frais de transport maritime et à vous demander de préparer les documents avec un soin particulier ?
Lors d'une réunion en visioconférence, le responsable britannique vous informe que l'importateur traverse une passe financière très difficile et que les banques le lâchent les unes derrières les autres. Il a subi de nombreux impayés sur ses propres ventes sur le Proche-Orient. AGC UK a été totalement payé et vous recevez une invitation pour un week-end de trois jours à Londres tous frais payés.
8. Expliquez la réaction si sympathique du responsable anglais. En cas d'irrégularités dans les documents, imaginez ce qui aurait pu se passer.

Annexe 1 : notification d'ouverture de la L/C en faveur d'AGC UK

SWIFT OUTPUT MESSAGE MT 700

SENDER BCYPCY2N10
BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED
NOCOSIA (LEFKOSIA) CY
RECEIVER BCYPGB2LXXX
BANK OF CYPRUS LONDON UK LONDON
40A FORM OF DOCUMENTARY CREDIT: IRREVOCABLE
20 DOCUMENTARY CREDIT NUMBER: 464746232 35655

31C DATE OF ISSUE: 080811
31D DATE AND PLACE OF EXPIRY: 081221 IN UNITED KINGDOM
50 APPLICANT: ALEXANDER DIMITIOU AND SON LTD LATSIA CY
59 BENEFICIARY: AGC POBOX 42 BANNER LANE COVENTRY UK
32F CURRENCY CODE/AMOUNT: EUR 755 331,00
41 D AVAILAIBLE WITH: ANY BANK
BY NEGOTIATION DRAFTS AT
42C DRAFTS AT: 180 DAYS AFTER B/L DATE FREE OF INTEREST
42A DRAWEE – BIC BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LTD NICOSIA CY
43P PARTIAL SHIPMENT ALLOWED
43T TRANSPIPMENT ALLOWED
44A ON BOARD /DISP/TAKING CHARGE AT ANY EUROPEAN PORT
44B FOR TRANSPORTATION TO LIMASSOL PORT CY
44C LATESTT DATE OF SHIPMENT 081130
45A DESCRIPTION OF GOODS AND SERVICES AGRICULTURAL TRACTORS DETAILS AS PROFORMA DATED 080429 FOB EUROPEAN PORT INCOTERMS 2000
46 DOCUMENTS REQUIRED
1. FULL SET (AT LEAST THREE) ORIGINAL CLEAN SHIPPED ON BOARD BILL OF LADING ISSUED TO THE ORDER OF BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANYLTD CYPRUS NOTIFY PARTIES APPLICANT AND OURSELVES SHOWING "FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION" AND BEARING THE NUMBER OF THIS CREDIT
2. PACKING LIST IN THREE COPIES
3. PHOTOCOPY OF T2L
4. BENEFICIARIES DECLARATION STATING THAT ORIGINAL FORM T2L DULY SIGNED AND RUBBER STAMPED BY THE EXPORTER(S) OR HIS/THEIR AUTHORISED REPRESENTATIVES AND THE CUSTOMS AUTHORITIES WITH COPIES OF EACH DOCUMENTS HAVE BEEN HANDED OVER THE CAPTAIN OF THE VESSEL FOR ONWARD DELIVERY TO THE APPLICANTS
5. CERTIFICATE ISSUED BY THE SHIPPED COMPANY/CARRIER OR THEIR AGENT STATING THAT B/L No(S) AND THE VESSEL(S) NAME CERTIFYING THE THE CARRYING VESSEL (S) IS /ARE:
A) HOLDING AVALID SAFETY MANAGEMENT SYSTEM CERTIFICATE AS PER TERMS OF INTERNATIONAL SAFETY MANAGEMENT CODE AND
B) CLASSIFIED AS PER INSTITUTE CLASSIFICATION CLAUSE 01/01/2001 BY AN APPROPRIATE CLASSIFICATION SOCIETY
6. COMMERCIAL INVOICE IN 5 COPIES FOR THE 100 PERCENT OF INVOICE VALUE IE 755 331 euros DULY SIGNED BY THE BENEFICIAIES STATING THAT THE GOODS
A) ARE OF UK ORIGIN
B) ARE ACCORDING TO THE APLLICANT'S ORDERS NUMBERS 54664646/ 5647646464
7. CERTIFICATE OF CONFORMITY
47 ADDITIONAL CONDITIONS
1. THIRD PARTY DOCUMENTS ARE NOT ACCEPTABLE.
2. TRANSPORT DOCUMENTS TO BE CLAUSED: "VESSEL IS NOT SCHEDULED TO CALL ITS CURRENT VOYAGE TO FAMAGUSTA, KYRENIA OR KARAVOSTASSI CYPRUS
INSURANCE WILL BE COVERED BY THE APPLICANTS
ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH LANGUAGE
…….
TRANSPORT DOCUMENTS BEARING A DATE PRIOR TO THE L/C DATE ARE NOT ACCEPTABLE
SEPARATE SETS OF DOCUMENTS AND SEPARATE PRESENTATIONS MUST BE MADE FOR EACH SHIPMENT OF GOODS

AT BENEFICIARIES REQUEST AND EXPENSE BANK OF CYPRUS UK OR HSBC BANK PLC UK MAY ADD THEIR CONFIRMATION TO THIS L/C IN WHICH CASE DRAFTS TO BE DRAWN IN THE NAME OF CONFIRMING BANK
71B CHARGES ALL BANKING CHARGES ARE FOR APPLICANT'S ACCOUNT
48 PERIOD OF PRESENTATION WITHIN 21 DAYS AFTER B/L DATE BUT WITHIN THE VALIDITY DATE
49 CONFIRMATION INSTRUCTIONS: MAY ADD
53A REIMBURSING BANK **BCYPGB2L BANK OF CYPRUS UK LONDON**
78 INSTRUCTIONS TO THE PAYTNG/ACCEPTING/NEGOTIATTNG BANK
IN REIMBURSMENT, THE NEGOTIATING BANK IS HEREBY AUTHORIZED TO DRAW ON OUR ACCOUNT WITH REIMBURSING BANK AT MATURITY …….ON EXECUTION FORWARD TO US,
PLS SEND DRAFTS AND DOCS IN ONE LOT BY COURIER SERVICE TO THE ISSUING BANK ATTN : LC DEPT AT …….
57 ADVISE THROUGH BAN : CAIFFRPPXXX –
72 SENDER TO RECEIVER INFORMATION CREDIT IS SUBJECT TO UCP 1993 ICC PUBLICATION 500 AND SUBJECT TO URR ICC 525

Annexe 2 : extrait de la pro forma émise par AGC UK

Goods : 25 Agricultural tractors – manufactured in France

By irrevocable and confirmed L/C if the amount exceeds 50 000 GBP or the equivalent

Departure : French Port only Latest date of departure : 081231

All banking charges are for account of applicant (included confirming fees) when the amount is under 500 000 GBP.

16. Société Gebo Industries : crédit documentaire export **

Avec plus de 20 000 machines installées dans 191 pays, le Groupe Sidel Gebo Industries est l'un des leaders mondiaux dans le domaine des solutions de conditionnement pour liquides alimentaires. Devenir, d'ici à 2010, le leader mondial incontesté des équipements de conditionnement et des lignes de boissons conditionnées en verre, plastique et canettes, en proposant à ses clients les solutions et les équipements les plus innovants et concurrentiels est le nouvel objectif de l'entreprise grâce à une politique de recherche et développement qui a permis de déposer à ce jour 67 brevets pour protéger les innovations technologiques dans les domaines suivants : soufflage, procédé barrière, convoyage, remplissage, étiquetage et fin de ligne.

Grâce à un savoir-faire unique et une gamme complète d'équipements, les clients Gebo Industries bénéficient des meilleures technologies d'embouteillage pour le plastique, le verre et le métal pour l'eau, les boissons gazeuses, la bière, les jus de fruits ou les sauces.

En 2007, le Groupe Gebo Industries a dégagé plus de 1, 35 milliards d'euros de chiffre d'affaires avec 5300 salariés de 61 nationalités. Présent dans 191 pays clients avec plus de 5 000 lignes complètes installées dans le monde, Gebo Industries ouvre une nouvelle usine en Chine pour contrer les concurrents des pays à bas coûts.

En charge du suivi des contrats export sur l'Asie au sein de la direction financière, vous devez assurer la gestion du projet Samoa Thailande.

À partir du message Swift, répondez aux questions suivantes :

Travail à faire

1. Quel est le type de crédit documentaire et faites un schéma du montage du crédit ? Vous identifierez utilement le rôle de chacune des banques.

2. Faites une analyse des exigences documentaires du crédit et entre autres du point 3 du payment « 10 % of invoice value… »
3. Comparez le point 3 du crédoc et l'extrait des clauses financières du contrat. L'exportateur est-il en risque ? Donnez des exemples d'évènements qui pourraient empêcher l'acceptation provisoire par l'acheteur thaïlandais.
4. Quelles sont les solutions de sécurisation que vous pourriez proposer au directeur financier et quel amendement pourrait-on imaginer ?
5. À partir du message Swift, répondez aux questions suivantes :
Qui est le donneur d'ordre ?
Quel est le bénéficiaire ?
Quelle est la banque émettrice ?

Annexe 1 : extraits des conditions financières du contrat commercial

Le matériel sera fabriqué essentiellement en France entre le site de Strasbourg et celui du Havre.

L'expédition doit être impérativement organisée du Havre car la ligne est testée en usine puis démontée, conditionnée, expédiée et remontée sur le site du client.

Le bénéficiaire est Gebo Industries à Strasbourg et non Sidel Octeville.

Le PV de mise en route sera signé de façon contradictoire par l'acheteur et le vendeur mais une clause doit prévoir qu'en cas d'impossibilité pour Gebo de présenter ce certificat d'acceptation, le bénéficiaire pourra présenter une déclaration certifiant avoir livré le matériel et ne pas avoir pu le mettre en service selon le rendement prévu au contrat pour des raisons indépendantes de sa volonté contre soit :

- la remise d'une nouvelle garantie bancaire de bonne exécution représentant 10 %.
- ou l'augmentation de la garantie de bonne exécution prévue au contrat de ce même montant (elle passerait donc de 10 à 20 % du contrat)

Annexe 2 : notification d'ouverture du crédit documentaire

	TYPE DE MESSAGE	700 MESSAGE D OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
RECU	050110	
ÉMETTEUR		INTERNATIONAL COMMERCIAL BANK OF CHINA TAICHUNG
DESTINATAIRE		BNPAFRPPDPL
27	NR SÉQUENCE / TOTAL	1/1
40A	FORME CRÉDIT DOCUMENTAIRE	IRRÉVOCABLE
20	N° CRÉDIT DOCUMENTAIRE	CK 12548789
23	PRÉAVIS	
31C	DATE ÉMISSION DU CREDIT	080110
31D	DATE ET LIEU VALIDITÉ	0050306 IN THE BENEFICIARY'S COUNTRY FRANCE
51D	BANQUE DONNEUR D'ORDRE	INTERNATIONAL COMMERCIAL BANK OF CHINA TAICHUNG
50	DONNEUR D'ORDRE	HC APIA SAMOA PO BOX 12454 MAMANG ROAD NUMBER 124 SAMOA THAILAND
59	BÉNÉFICIAIRE	GROUPE FRANCE
32B	DEVISE MONTANT	EUR 1 860 260 00

39A	POURCENTAGE TOLÉRANCE	
39B	MONTANT MAXIMUM DU CRÉDIT	MAXIMUM
39C	MONTANTS ADDITIONNELS	
41D	UTILISABLE CHEZ... PAR	THE CONFIRMING BANK BY NEGOTIATION AT SIGHT FOR 100 PCT OF INVOICE VALUE
42C	EFFETS À	
42D	BANQUE TIREE (NOM ET ADRESSE)	BNPFRPP
42 M	DÉTAILS DU PAIEMENT MIXTE	
42P	DÉTAILS DU PAIEMENT DIFFÉRÉ	
43P	EXPÉDITIONS PARTIELLES	ALLOWED
43T	TRANSBORDEMENT	ALLOWED
44A	LIEU D'EXPÉDITION	LE HAVRE FRANCE
44B	À DESTINATION DE	LAT KARBANG THAILAND
44C	DATE LIMITE EXPÉDITION	080928
45A	DESCRIPTION MARCHANDISES	ONE SET OF MACHINE FOR THE PRODUCTION OF PET BOTTLE TOTAL VALUE : 1 860 260.00 EUROS DETAILS AS PER PROFORMA INVOICE DATED 070811 PRICE TERMS : FCA LE HAVRE FRANCE
46A	DOCUMENTS REQUIS	1. COMMERCIAL INVOICE IN QUADRUPLICATE MANUALLY SIGNED 2. 2/3 SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING MADE OUT TO ORDER OF ICBC INDICATING THIS CREDIT NUMBER MARKED FREIGHT COLLECT AND NOTIFY APPLICANT WITH FULL ADDRESS 3. PACKING LIST IN TRIPLICATE 4. BENEFICIAIRY 'S CERTIFICATE STATING THAT ONE SET OF NON-NEGOTIABLE DOCS INCLUDING 1/3 ORIGINAL OF B/L HAS BEEN SENT BY EXPRESS COURIER DIRECTLY TO THE APPLICANT 5. THE CERTIFICATE OF ORIGIN 6. COPY OF BENEFICIARY'S FAX TO APPLICANT AND THE ISSUING BANK ADVISING L/C NUMBER, DESCRIPTION OF COMMODITIES, INVOICE AMOUNT, DATE OF SHIPMENT AND NAME OF VESSEL WITHIN 2 DAYS AFPTER SHIPMENT
47A	CONDITIONS SPECIALES	1. THE DRAFT(S) MUST BEAR THE CLAUSE : DRAWN UNDER DOCUMENTARY CREDIT NUMBER CK 12548789 ISSUED BY BANK OF TAIWAN 2. A DISCREPANCY FEE OF USD 80.00 TO BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS IF DOCS ARE PRESENTED WITH DISCREPANCY(IES) 3. PAYMENT A) 25 PCT OF INVOICE VALUE FOR 465065.00 EUROS AS DOWN PAYMENT IS PAYABLE AGAINST DRAFT AND INVOICIE PRSENTATION B) 65 PCT INVOICE VALUE FOR 1209169.00 EUROS IS PAYABLE AGAINST DRAFT AND 46A DOCUMENTS C) 10 PCT OF INVOICE VALUE FOR 186026.00 EUROS IS PAYABLE AGAINST DRAFT AND CERTIFIED COPY OF THE TECHNICAL ACCEPTANCE CERTIFICATE SIGNED BY BOTH PARTIES
71B	DÉTAIL DES FRAIS	1. ALL BANKING CHARGES OUTSIDE THAILAND INCLUDING REIMBURSING COMMISSION ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT. 2. CONFIRMATION CHARGES IS FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT

48	DÉLAI PRÉSENTATION DOCS	WITHIN 21 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT BUT NOT LATER THE THE VALIDITY OF THIS L/L
49	INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION	CONFIRM
53D	BANQUE DE REMBOURSEMENT	ICBCFRPP
78	INSTRUCTIONS DE PAYER/ ACCEPTER/NÉGOCIER	UPON NEGOTIATION PLS CLAIMS REIMBURSMENT FROM INTERNATIONAL COMMERCIAL BANK OF CHINA PARIS FRANCE - VALUE 3 WORKING DAYS AFTER TESTED SWIFT ADVISE TO US CERTIFY THAT ALL CREDIT TERMS HAVE BEEN COMPLIED WITH AND ALL THE RELATIVE DOCUMENTS HAVE BEEN AIRMAILED DIRECTLY TO US
57D	AVISER PAR L'INTERMÉDIAIRE DE	BNPAFRPPSTR
72	INFO ENTRE BANQUES	THE DOCUMENTARY CREDIT IS SUBJECT TO UCP 2007 PUBLICATION N° 600

17. Société Lear Automotive SA : lettre de crédit stand-by ***

Lear Automotive utilise souvent la LCSB avec General Motors. Forte de cette expérience et d'une certaine maîtrise de cette technique, vous décidez d'employer cette technique sur plusieurs marchés dont la Turquie, l'Inde et l'Argentine.

Les commandes sont régulières mais de montant variable sachant que les modifications de commande à l'initiative des clients sont fréquentes. Plusieurs techniques sont utilisées : *l'open account* avec ou sans couverture par l'assurance-crédit, la remise documentaire et le crédit documentaire dans certains cas.

Le directeur export souhaite alléger l'administration des ventes qui gère plus de 200 crédits documentaires chaque année. Il sait que la suppression totale des crédits documentaires n'est pas envisageable car dans certains cas, son utilisation est quasi-réglementaire et le passage à la LCSB n'est pas possible dans le contexte du contrôle des changes.

Vous êtes en charge de la gestion des constructeurs deux roues sur l'Asie et l'Amérique du Sud sur lesquels le directeur financier et le chef de zone ont réussi à négocier des LCSB. Vous venez de recevoir trois notifications de LCSB que vous devez contrôler avant acceptation.

Travail à faire

1. Rappelez dans un premier temps les avantages et les inconvénients de la LCSB pour la société Lear Automotive ? Faites une comparaison avec les autres techniques utilisées.
2. Faites un schéma puis un commentaire du message Swift reproduit en annexe 1 : LCSB émise par BBVA Banco Francés Buenos Aires Argentine. Que pensez-vous des conditions particulières ?
3. Comparez ce Swift avec celui relatif à une opération équivalente faite avec un client de Bogota reproduit en annexe 2. le montage de la LCSB de l'annexe 1 vous parait –il plus protecteur pour Lear Automotive que celui de l'annexe 2. Justifiez votre réponse .
4. Vous disposez en annexe 3, du message Swift de la LCSB émise par Bank of China sur ordre de FAW CHINE qui vous a été notifié par Bank of China Paris. Faites un schéma des intervenants Quelles sont les caractéristiques et les particularités de cette LCSB ? Que pensez-vous des conditions particulières ?
5. Lear Automotive a expédié des produits dont 2 % ont un défaut d'étalonnage électronique. Le client chinois refuse de payer la facture à échéance tant que les produits défectueux n'auront pas été remplacés. Il menace de faire bloquer une éventuelle mise en jeu de la LCSB par Lear Automotive. Le client chinois a-t-il la possibilité d'empêcher la banque émettrice de payer (Bank of China) ? Quels sont les limites et les risques de la LCSB pour l'acheteur chinois ?
6. Vous devez vérifier la LCSB émise par Bank of Korea sur ordre d'un client coréen, fabricant de machine-outils reproduit en annexe 4. Faites un schéma des intervenants.Que pensez-vous des exigences documentaires de cette LCSB ? Que se passerait-il si le client coréen ne payait pas à l'échéance d'une des factures ?

Annexe 1 : LCSB émise par BBVA Banco Francés Argentina notifiée par BNP Paribas France

40 A FORM DE CREDIT IRREVOCABLE STANDBY
31 C DATE D EMISSION 081020
31 D DATE ET LIEU DE VALIDITE 041215 AT OURS COUNTERS
40 E REGLES APPLICABLES UCP LATEST VERSION
51 D BANQUE DU DONNEUR D ORDRE BBVA AV ASAMBLEA 695
PARQUE CHACABUCO
CAPITAL FEDERAL BUENOS AIRES ARGENTINA

50 DONNEUR D ORDRE PVA ARGENTINA SANTA MONICA
BUENOS AIRES ARGENTINA
59 BENEFICIAIRE LEAR AUTOMOTIVE 78 BUSSY FRANCE

32 B DEVISE MONTANT USD 300 000
39 B MAXIMUM NOT EXCEEDING
41 D UTILISABLE CHEZ PAR BBVA AV ASAMBLEA 695
CAPITAL FEDERAL BUENOS AIRES ARGENTINA

BY PAYMENT
42 A EFFETS A SIGHT
42 D TIRES SUR BBVA BUENOS AIRES ARGENTINA

INSTRUCTION DE CONFIRM WITHOUT
72 INFORMATION ENTRE BQ
PLEASE RELAY TO YOUR OFFICES BNP PARIBAS APAC PARIS LA DEFENSE FRANCE
47 B CONDITIONS PARTICULIERES
WE HEREBY ESTABLISH IN YOUR FAVOUR OUR IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT NR 12454 WHICH IS AVAILABLE WITH v BY PAYMENT AGAINST PRESENTATION OF THE ORIGINAL OF THIS LETTER OF CREDIT AND DRAFTS AT SIGHT DRAWN ON BBVA BUENOS AIRES ARGENTINA ACCOMPAGNED BY THE DOCUMENT(S) DETAILED BELOW:
– BENEFICIARY'S SIGNED STATEMENT CERTIFYING THAT PVA ARGENTINA SANTA MONICA BUENOS AIRES ARGENTINA HAS FAILED TO PAY INVOICES PAST DUE FOR FIFTEEN (15) DAYS TO EXPORTER
– COPY OF BILL OF LADING INDICATED THE DATE OF SHIPMENT ON BOARD OR COPY OF AWB INDICATING EFFECTIVE FLIGHT DATE AND EFFECTIVE FIGHT NUMBER
– COPY OF UNPAID INVOICES of SPARE PARTS HONDA AS CONTRACT NUMBER 123 DATED 08/09/28 PAYABLE AT 60 DAYS OF SHIPMENT (B/L or AWB DATE)
– BENEFICIARY'S CERTIFICATE STATING: "WE HAVE FULFILLED ALL OUR OBLIGATIONS UNDER CONTRACT NR 123 AND HAVE EFFECTED SHIPMENT OF THE GOODS AS PER INVOICES NR xxx BUT HAVE NOT RECEIVED PAYMENT OF THE AMOUNT OF _____ DUE ON ____
WE ALSO CERTIFY THAT THERE IS NO COMMERCIAL DISPUTE WITH ORDERER CONCERNING THIS TRANSACTION

DOCUMENTS MUST BE FORWARDED TO US IN ONE LOT BY FEDEX COURIER
THIS STAND BY LETTER OF CREDIT REMAINS VALID UNTIL DECEMBER 31, 2009 IN PARIS AND IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS 2007 VERSION ICC PUBLICATION NR 600

Annexe 2 : LCSB émise par Citibank NY sur ordre d'un client colombien et notifiée par Amex France

40 A FORM DE CREDIT	IRREVOCABLE STANDBY
31 C DATE D EMISSION	080820
31 D DATE ET LIEU DE VALIDITE	**091231 AT OURS COUNTERS**
51 D BANQUE DU DONNEUR D ORDRE	CITIBANK NA 333 SOUTH BEAUDRY AV 19 TH FLOOR CA 90017 LOS ANGELES UNITED STATES
50 DONNEUR D ORDRE	ROSALES CONSTRUCTOS MECA SANTA ANITA PB 7876 BOGOTA COLOMBIA
59 BENEFICIAIRE	LEAR AUTOMOTIVE 78 BUSSY FRANCE
32 B DEVISE MONTANT	USD 180 000
39 B MAXIMUM	NOT EXCEEDING
41 D UTILISABLE CHEZ / PAR	CITIBANK CENTRAL 12 NEW YORK USA BY PAYMENT
42 A EFFETS A	SIGHT
42 D TIRES SUR	CITIBANK CENTRAL 12 NEW YORK USA
INSTRUCTION DE CONFIRM	WITHOUT
72 INFORMATION ENTRE BQ	PLEASE RELAY TO YOUR OFFICE AT AGENCE PARIS OPERA 75001 FRANCE

47B CONDITIONS PARTICULIERES
WE HEREBY ESTABLISH IN YOUR FAVOUR OUR IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT NR XXXX WHICH IS AVAILABLE WITH CITIBANK CENTRAL 12 NEW YORK USA BY PAYMENT AGAINST PRESENTATION OF THE ORIGINAL OF THIS LETTER OF CREDIT AND DRAFTS AT SIGHT DRAWN ON CITIBANK CENTRAL 12 NEW YORK USA ACCOMPAGNED BY THE DOCUMENT(S) DETAILED BELOW :
– BENEFICIARY'S SIGNED STATEMENT CERTIFYING THAT ROSALES CONSTRUCTOS MECA SANTA ANITA BOGOTA COLOMBIA HAS FAILED TO PAY INVOICES PAST DUE FOR FIFTEEN (15) DAYS TO EXPORTER
– COPY OF BILL OF LADING OR AWB INDICATED THE DATE OF SHIPMENT ON BOARD OR DATE/NUMBER OF FLIGHT
– COPY OF SIGNED UNPAID INVOICES
DOCUMENTS MUST BE FORWARDED TO US IN ONE LOT BY DHL COURIER
THIS LCSB IS SUBJECT TO THE ISP 98 ICC PUB NR 590

Annexe 3 : LCSB émise par Bank of China sur ordre de FAW (First Automobile Works) China notifiée par Bank of China Paris France

RECU DE BANK OF CHINA BEIJING CHINA
WE HEREBY ISSUED OUR IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT NR XXX IN FAVOUR LEAR AUTOMOTIVE BUSSY 78 ... BY ORDER AND FOR ACCOUNT OF FAW CHINA FOR A SUM NOT EXCEEDING 240 000 EUR MAX UNDER THE AGREEMENT NR XXX DATED OCT 23, 2008
THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS VALID AT OUR COUNTER IN CHINA AND IS AVAILABLE BY PAYMENT AT SIGHT UPON RECEIPT OF:
• BENEFICIARY'S FIRST DULY SIGNED WRITTEN REQUEST FOR PAYMENT CERTIFYING THAT THE SUM CLAIMED UNDER THIS LETTER OF CREDIT WAS NOT RECEIVED AT MATURITY
SPECIAL CONDITIONS
• PARTIAL DRAWINGS ARE PERMITTED
• PAYMENT, IF ANY, WILL BE MADE WITHOUT ANY CHARGES FOR THE BENEFICIARY

• THE AMOUNT OF THIS LCSB WILL REDUCED AUTOMATICALLY AFTER EACH PAYMENT BY THE BUYER AFTER EACH PAYMENT BY THE BUYER
• EACH DEPARTURE MUST BE ORGANIZED BEFORE THE END OF THE FIRST WEEK OF EACH MONTH
• IN CASE OF DELAYED DEPARTURE, THE BANK WILL REDUCE THE PAYMENT FOR DELAY FEES FOR THE ACCOUNT OF APPLICANT (0,15 % BY DAY OF DELAY) WITH MAXIMUM DELAY ACCEPTABLE / 30 DAYS
WE UNDERTAKE THAT THE PAYMENT WILL BE EFFECTED BY US UPON RECEIPT OF THE BENEFICIARY'S SIGNED WRITTEN DEMAND IN COMPLIANCE WITH THE STANDBY LETTER OF CREDIT

THIS STAND BY LETTER OF CREDIT REMAINS VALID UNTIL DECEMBER 31, 2009 IN PARIS
PARTIAL DRAWINGS PERMITED
ALL PAYMENTS TO BE MADE WITHOUT ANY CHARGES FOR BENEFICIARY
THIS STAND BY LETTER OF CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS 2007 VERSION ICC PUBLICATION NR 600

Annexe 4 : la LCSB émise par Bank of Korea sur ordre d'un client coréen Dansung Steel Machinery

ISSUING DATE APR 2, 2008
77 C : FROM KOOKMIN BANK SEOUL KOREA
TO SOCIETE GENERALE PARIS - LA DEFENSE
BY ORDER OF: DANSUNG STEEL MACHINERY SEOUL
WE HEREBY ISSUE OUR IRREVOCABLE STAND BY LETTER OF CREDIT No 587.5128 FOR A SUM OF NOT EXCEEDING EUR 450 000 (SAY FOUR HUNDRED FIFTY THOUSANDS EUROS ONLY)
COVERING: IMPORT AND DISTRIBUTION CONTRACT VALID FOR THE YEAR 2008 TO 2009 FOR THE SUPPLY OF LEAR AUTOMOTIVE SPARE PARTS AND ELECTRONIC COMPONANTS PAYABLE AT 90 DAYS AFTER SHIPMENT ACCORDING COMMERCIAL CONTRACT N°1254 DATED 31/03/08
IN FAVOUR OF: LEAR AUTOMOTIVE BUSSY FRANCE
AVAILABLE BY PAYMENT AT SIGHT
• DRAFT DRAWN ON KOOKMIN BANK SEOUL
• COPY OF UNPAID INVOICES
• UPON RECEIPT OF FIRST BENEFICIARY'S DULY SIGNED WRITTEN REQUEST FOR PAYMENT, STATING THAT PAYMENT WAS NOT RECEIVED AT MATURITY.
• COPY OF TRANSPORT DOCUMENT
PARTIAL DRAWINGS PERMITTED
ALL PAYMENTS TO BE MADE WITHOUT ANY CHARGES FOR BENEFICIARY
ABOVE MENTIONED DOCUMENTS PRESENTED AT OUR COUNTERS AT SEOUL IN COMPLIANCE WITH THIS SBLC, WE SHALL PAY YOU AT SIGHT;
THIS GUARANTEE WILL BECOME EFFECTIVE IMMEDIATELY AND WILL BE VALID THROUGH DEC 31 2008 THERAFTER, THIS GUARANTEE SHALL AUTOMATICALY RENEW FOR SUCCESSIVE ONE YEAR RENEWAL TERMS UNLESS WE PROVIDE WRITTEN NOTICE OF OUR INTENTION NOT TO RENEW THIS GUARANTEE NO LATER THAN NINETY (90) DAYS PRIOR TO THE COMMENCEMENT OF ANY RENEWAL TERMS
THIS STAND BY LETTER OF CREDIT REMAINS VALID UNTIL DECEMBER 31, 2009 IN PARIS AND IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS 2007 VERSION ICC PUBLICATION NR 600

18. Société Bonbon Acidulé : Police Globalliance *

La société Bonbon Acidulé fabrique et commercialise des vêtements pour enfants (0 à 16 ans). PME de 256 salariés, cette entreprise familiale voit son chiffre d'affaires croître fortement depuis 3 ans :

Les délais de paiement accordés aux clients n'excèdent jamais 120 jours et l'instrument privilégié demeure le virement Swift et accessoirement certaines couvertures bancaires. sur les pays du Proche-Orient. La société Bonbon Acidulé affiche un pourcentage d'impayés en forte croissance et souhaite revoir sa politique de crédit management.

La société Bonbon Acidulé a donc souscrit une assurance Globalliance. Le 14 mai N, le service commercial sollicite une option de 10 000 EUR sur un client danois. La première expédition est envoyée le 19 mai N, payable à 30 jours fin de mois par virement Swift. Le 13 juillet N, le virement n'est toujours pas effectué. Au cours du mois de juillet, plusieurs relances par courrier et par téléphone demeurent sans résultat. L'exportateur envoie une déclaration de menace de sinistre assortie d'une demande d'intervention, qui parvient à Coface le 31 juillet N. Coface demande la communication de plusieurs pièces dont le B/L et le contrat commercial. Coface s'aperçoit très rapidement que cette entreprise est en cours de liquidation judiciaire. Le 12 septembre, la société Bonbon Acidulé perçoit une indemnité provisionnelle représentant 70 % de l'indemnité contractuelle (quotité garantie : 90 %).

Travail à faire

1. Présentez sur un axe des temps l'ensemble des dates événements.
2. Opérez la liquidation de cette affaire à la fin du délai de carence, les fonds sont versés par Coface dans les 15 jours.

19. Entreprise Barlux : Police Atradius *

L'entreprise Barlux est spécialisée dans la fabrication de luminaires pour bars et restaurants. Présente sur plusieurs pays européens, la société a souscrit une assurance-crédit chez Atradius par l'intermédiaire de son courtier Gras Savoye. En vigueur depuis deux ans, cette solution peu onéreuse permet de couvrir le risque de crédit de façon efficace selon le directeur financier. Le chiffre d'affaires export de Barlux avoisine les 30 millions d'euros.

Actuellement l'entreprise a 300 clients actifs en Europe dont 120 en France avec une facturation moyenne de 28 000 euros et un flux de 100 factures par mois en moyenne.

Ayant prospecté en Roumanie, le directeur commercial revient avec une commande de 17 000 EUR de luminaires. Il dépose une demande d'option auprès de la délégation régionale qui accepte le découvert sollicité à hauteur de 20 000 EUR.

Le 3 février N, la marchandise est expédiée accompagnée d'une facture de 17 000 EUR payables à 120 jours par virement Swift. À l'échéance du 3 juin N, aucun virement n'est fait par l'acheteur roumain. Après plusieurs relances téléphoniques, le directeur commercial envoie une déclaration de menace de sinistre (DMS), soit le 25 juin N. Le 12 juillet N, il envoie une demande d'intervention (DI) et le 26 juillet, la Coface fait parvenir au client roumain, une lettre de mise en demeure par lettre recommandée lui rappelant ses obligations. Coface demande à l'assuré l'original du contrat commercial et saisit un avocat roumain afin de mettre en œuvre la clause de réserve de propriété présente au contrat.

Après avoir reçu l'indemnité prévue au contrat d'assurance-crédit (5 mois après la demande d'intervention), l'assuré est informé que l'avocat a récupéré 14 300 EUR sur la revente du mobilier et que ses honoraires s'élèvent à 1 200 EUR, le 12/02/N + 1.

Travail à faire

1. Quels sont les avantages de cette police globale ? Ce choix est-il opportun pour Barlux ?
2. Présentez sur un axe des temps les différents événements et le montant des indemnités que va percevoir la société Barlux sachant que la quotité garantie s'élève à 90 %.

20. Société Eurotech : Globalliance *

La société Eurotef fabrique et commercialise des fournitures de plomberie industrielle (robinet, vannes …) pour l'industrie chimique et le bâtiment. Bien implantée en France, son chiffre d'affaires export de l'année N a atteint à peine 0.8 million d'euros sur un total de 1,1 million d'euros. Les délais de paiement n'excèdent jamais 90 jours, et l'instrument de paiement privilégié demeure le virement Swift pour des raisons de commodité. Depuis 3 ans, la société Eurotech bénéficie d'une assurance Globalliance de Coface, son chiffre d'affaires export devrait atteindre 1.1 million d'euros pour l'année en cours.

Le 3 janvier N+1, après une tournée dans la péninsule ibérique, la société Eurotech sollicite une option de 30 000 EUR sur un client espagnol de Barcelone par le biais de Cofanet. L'option est accordée pour 25 000 EUR maximum. La première expédition est envoyée le 12 janvier N+1, pour une valeur de 19 800 EUR, payables sous 60 jours, date d'expédition, par virement Swift sur Lyonnaise de Banque n° xxxx IBAN n°xxxxx

Le 31 mars N, le virement n'a toujours pas été effectué. Après plusieurs relances téléphoniques, une DMS est envoyée à Coface qui la reçoit le 18 avril N+1, suivie d'une DI qui est réceptionnée le 29 avril N+1 par le service du contentieux court terme de Coface à Lyon. Coface indemnise l'entreprise dès le 10 octobre N+1 et récupère, six mois plus tard (12 avril N+2), 16 000 EUR déduction faite des 1 300 EUR de frais d'avocat.

Parallèlement, bénéficiant de la clause clients non dénommés sur l'Italie, pour un plafond maximal de 5 000 EUR par client, la société Eurotech a accepté une commande urgente d'un client italien de Turin, qu'elle ne connaissait pas auparavant. La commande de 4 500 EUR, payable sous 30 jours date d'expédition, arrive chez le client en 4 jours, le 12 janvier N+1. Sans nouvelle, le 25 février N+1, la société Eurotech envoie une DMS, suivie 12 jours plus tard d'une DI (réceptionnée par Coface le 8 mars N+1).

Travail à faire

1. Faites apparaître sur un axe des temps le déroulement de la procédure d'indemnisation (dates butoir et indemnité) sur le client espagnol.
2. Déterminez la perte réelle d'Eurotech sur le client espagnol.
3. Que se passerait-il si la créance avait été de 30 000 EUR malgré un encours autorisé de 25 000 EUR ?
4. Quelle aurait été le délai d'indemnisation si la créance avait été de 2 000 EUR ?
5. Faites apparaître la perte sur ce client espagnol en soulignant les différentes étapes.

21. Société Champagne ST Louis Cotation, LCSB et assurance-crédit ***

La société Champagne St Louis produit un champagne de bonne qualité. Plus de 40 % de la production est exportée vers l'Asie du Sud Est. Absente du marché coréen, la société Champagne St Louis veut percer ce marché et souhaite mieux connaître la politique de prix à adopter. Le chef de zone souhaite coter sur la base d'un conteneur de 20'. On dispose des informations suivantes :

Prix de vente d'une caisse de 6 bouteilles départ Reims (ex-chais Reims) : 75 EUR.

L'expédition serait prévue en conteneur réfrigéré : 15 000 bouteilles de 0,75 litre

Frais à prévoir :

– empotage du conteneur à Reims : 200 EUR
– 10 palettes perdues : 55 EUR
– dédouanement export : 145 EUR
– préacheminement : 400 EUR
– fret maritime : 2 200 USD (Anvers – Pusan)
– mise à bord au port de départ : 150 EUR
– assurance : 3 % du CIF + 10 %

– droits de douane : 8 % de la valeur CIF
– taxe sur les alcools : 2 USD par litre
– déchargement à l'arrivée : 300 USD
– postacheminement : 120 USD
Marge de l'importateur : 15 % de la valeur CIF
Marge du distributeur : 30 % de son prix de vente (taux de marque)
Taxe à la consommation (équivalente à la TVA) : 10 %

Travail à faire

1. Déterminez le prix unitaire en euros FOB Anvers, puis en USD CIF Pusan et DDP Séoul hors taxe à la consommation sur la base d'1 EUR = 1,60 USD.
2. Quel est le prix de vente TTC au consommateur coréen compte tenu des marges de l'importateur et du distributeur ?

La société a parallèlement un courant d'affaires régulier avec un importateur américain à Los Angeles WA Beverages Inc. La société Champagne St Louis bénéficie d'un contrat d'assurance-crédit Globalliance (voir annexe 2) depuis deux ans. Elle a sollicité un agrément sur WA Beverages Inc et a obtenu un montant garanti (encours autorisé) de 80 000 euros.

Les conditions négociées avec WA Beverages Inc sont : livraison par conteneur 20' complet la première semaine de chaque mois avec paiement à 60 jours fin de mois (date de B/L).

Travail à faire

3. Compte tenu des ventes prévisionnelles indiquées en annexe 1, l'entreprise est-elle correctement protégée du risque de non-paiement ? Vous établirez utilement l'encours mensuel prévisionnel sur ce client en vous aidant du tableau de l'annexe 1. Quel est le montant de l'encours maximal à protéger ?
4. Le responsable export pense à une solution complémentaire : la lettre de crédit stand-by. Rappelez l'intérêt de cette technique pour l'exportateur. Quels sont ses avantages et ses inconvénients pour l'acheteur ?
5. Le client américain accepte de faire mettre en place une LCSB par sa banque (Bank of America Los Angeles) qui serait notifiée par BNP Paribas Reims. Compte tenu des conditions financières accordées à ce client quels devraient être la validité et le montant de la lettre de crédit stand-by (voir réponse à la question 1) et imaginer le texte de la LCSB.

Annexe 1 : ventes prévisionnelles 2008 – Contrat semestriel

Livraison première semaine de chaque mois
Échéance 60 jours date de B/L
Valeur en milliers d'USD

Mois	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre
Chiffre d'affaires prévisionnel	80	60	70	80	100	90	60	80	100
Encours avant règlement									
Règlement									
Encours après règlement									

Annexe 2 : contrat Globalliance

Conditions particulières : quotité garantie 95 % (et non 90 %) selon conditions particulières.
Prime payable par semestre.
Décaissement maximum : 20 fois la prime annuelle.
Prime et frais de suivi Coface (valeur prévisionnelle) : 9 800 euros.

22. Société Front Porch Digital : *open account import* ou remise documentaire *

La société Front Porch Digital est une PME, leader mondial sur un marché de niche : les systèmes de stockage de données numériques et vidéo intégrant un logiciel de recherche unique au monde.

L'entreprise a pour client des télévisions publiques et privées dans une cinquantaine de pays dans le monde. Le cœur du système est bâti autour d'équipements informatiques (disques durs, disques optiques et ordinateurs). Cependant la valeur ajoutée résulte des logiciels dont FPD a l'exclusivité mondiale.

Afin de se garantir des approvisionnements rapides et de qualité, elle achète beaucoup de matériels informatiques chez des constructeurs tels que Dell soit par l'intermédiaire d'un importateur français soit directement auprès des fabricants en Europe de façon prioritaire.

Vous êtes en charge des approvisionnements. Plusieurs fournisseurs ont essayé de vous imposer des paiements d'avance ou la mise en place de garanties financières en raison de la surface financière réduite de l'entreprise.

Travail à faire

1. Rappelez les différentes techniques de paiement à l'import.
2. Quelles sont les raisons financières qui motivent le responsable des achats à négocier *l'open account* à 30 jours date de facture ou au pire la remise documentaire par acceptation d'une traite non avalisée ?
3. Si vous deviez négocier avec votre banquier, la mise en place d'un crédit documentaire import ou d'une garantie bancaire de paiement en faveur de vos fournisseurs, quelle serait la procédure et quels seraient les impacts financiers ?
4. Votre fournisseur Dell accepte de vous accorder une ligne de crédit de 100 000 euros. Sachant que vos achats mensuels prévisionnels avoisineront 50 000 euros, pourrez- vous toujours bénéficier d'un délai de paiement de 60 jours fin de mois. Justifiez votre réponse. Quelles sont les alternatives possibles pour continuer à maintenir le volume des achats sous la contrainte d'un crédit plafonné à 100 000 euros ?

23. Société Touton SA : risques liés à l'importation et techniques de paiement **

Avec 250 000 tonnes de fèves de cacao négociées chaque année, la société Touton SA est un des leaders sur le marché du négoce. Disposant de filiales en Cote d'Ivoire, Nigeria, Indonésie et Russie, cette PME familiale (capital social de 3 millions d'euros) a été créée il y a plus de 150 ans. Touton SA est devenue incontournable sur le marché européen. Vous êtes attaché (e) auprès du directeur des achats et ce dernier vous a confié deux missions : une analyse de risques et un suivi des encours.

Travail à faire

1. Quels sont les risques liés à l'importation de fèves de cacao (Côte d'Ivoire), de thé (océan indien, Nigeria, Russie, Kenya), de café (Côte d'Ivoire, Vietnam, Indonésie ou Madagascar, Éthiopie) ou de vanille (Indonésie, Sri Lanka, Guinée Papouasie) ? Vous pourrez vous aider utilement du tableau ci-après.

Pays	Situation géopolitique intérieure	Situation géopolitique	Situation financière	Ports d'expédition possibles
Cote d'Ivoire				
Nigeria				
Éthiopie				
Kenya				
Indonésie				
Sri Lanka				
Vietnam				
Madagascar				

2. Existe-il des possibilités d'assurer le risque de non-livraison des fournisseurs étrangers ? Faites une recherche sur le site des assureurs et des courtiers (voir la liste des sites utiles).
3. Touton utilise assez régulièrement la remise documentaire ou plus rarement le crédit documentaire import. Faites une analyse comparative des deux techniques de paiement et l'impact pour Touton SA sur le plan commercial et financier en terme de risques et de coûts.

24. Société King Prawn SARL : remise documentaire import **

Cette société familiale importe du Vietnam, Inde et de Thaïlande des crevettes royales qu'elle revend sous forme de beignets de crevettes dans la grande distribution. La marchandise est achetée généralement FOB port asiatique ou CIF port français selon les arrivages. Les conditions d'importation sont strictes. Le paiement se fait sous remise documentaire import à vue. Plusieurs fournisseurs avaient exigé par le passé des crédits documentaires, le directeur général avait toujours refusé. Depuis plusieurs mois, les incidents sanitaires se sont multipliés et la marchandise est parfois expédiée en retard obligeant King Prawn SARL à s'approvisionner chez des importateurs à Rungis tels que Demarne à des prix plus élevés. Plusieurs fois, la société a été en rupture de stock. Elle n'a pas honoré les commandes de la grande distribution qui a manifesté son agacement. Le directeur est tenu de prendre des mesures pour s'assurer du respect des engagements contractuels.

Labellisée commerce équitable, cette PME fait ses approvisionnements auprès de fournisseurs sélectionnés et labellisés. De ce fait, la PME s'est rapprochée du Crédit Coopératif réputé pour son engagement dans le développement durable et le commerce équitable. Après une prise de contact fructueuse, l'expert en commerce international a diagnostiqué un besoin de crédit documentaire. À la vue des éléments financiers, la banque serait prête à mettre en place une ligne de crédit documentaire pour 80 000 euros sous réserve qu'une partie de l'activité commerciale transite par un compte ouvert chez Crédit Coopératif.

Vous êtes en charge de la gestion financière et logistique des importations et votre directeur vous a mandaté pour améliorer rapidement la qualité de l'approvisionnement en terme de produit et de délais.

Travail à faire

1. Votre directeur financier vous demande de lui présenter dans un tableau les avantages et les inconvénients de la remise documentaire et du crédit documentaire import.
2. Convaincu par vos arguments, le directeur est décidé à travailler sous crédit documentaire lorsque le fournisseur est nouveau et/ou que la marchandise doit arriver impérativement en France

dans des délais serrés. Vous êtes chargé(e) de rédiger la demande d'ouverture de crédit documentaire (annexe 3) à partir de l'extrait de la proforma (annexe 1) envoyée par un nouveau fournisseur de Madagascar et votre contre proposition (annexe 2). La garantie de paiement que vous allez mettre en place vous a permis d'obtenir 3 % de remise et un délai supplémentaire de paiement de 30 jours. Suite à la réponse de Prawn King et l'acceptation par le fournisseur malgache des modifications demandées (exceptées crédit non confirmé et réalisable par paiement différé), vous devez mettre en place le crédit documentaire irrévocable et confirmé par le biais de votre nouveau banquier, Crédit Coopératif. La banque transmettra son message Swift MT 700 à la Banque Malgache de l'Océan indien – BMOI, filiale de BNP Paribas.

3. Justifiez les conditions indiquées dans l'annexe 2 point par point.

4. Expliquez pourquoi l'acheteur malgache n'a pas voulu céder sur la confirmation ni sur la négociation à 60 jours.

5. Si la marchandise arrivait endommagée au Havre, 22 jours après son départ de Tamatave, pourriez vous faire bloquer le paiement du Crédit Coopératif à l'échéance des 60 jours date de B/L ? Justifiez votre réponse.

Annexe 1 : extrait de la proforma du fournisseur Malgache du 1er septembre 2008

20 000 kg de King Prawn taille 70 mm ± 5 mm (congelé) en cartons de 10 kg nets – Origine Madagascar – au prix de 6,00 EUR le kg en CIF Le Havre en conteneur 20 pieds reefer température – 21°C, au départ de Tamatave payable par crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable par négociation d'une traite à 30 jours date de B/L

Délai d'expédition : 4 semaines après réception de la notification d'ouverture du crédit documentaire

Annexe 2 : 5/09/2008 Réponse au fournisseur malgache : conditions souhaitées par King Prawn SA

Température – 25°C le B/L devant l'indiquer sur bateau conférence CGM-CMA uniquement avec date limite d'expédition : 1 mois à partir de l'ouverture du crédit

20 000 kg de King Prawn taille 70 mm ± 5 mm (congelé) en cartons de 4 kg nets – Origine Madagascar au prix de 5.82 EUR le kg en CIF Le Havre en conteneur 20 pieds reefer température – 21°C, au départ de Tamatave payable par crédit documentaire irrévocable et non confirmé réalisable par paiement différé à 60 jours date de B/L

Documents requis :

– facture commerciale datée et signée en 4 ex
– liste de colisage
– certificat de poids du transitaire SDV Tamatave
– B/L émis par compagnie CGM-CMA uniquement à l'ordre du Crédit Coopératif, notify SDV Le Havre et King Prawn SA indiquant fret prépayé
– certificat d'origine émis par chambre de commerce
– certificat sanitaire émis par autorité sanitaire malgache indiquant le numéro d'agrément CEE de la ferme d'aquaculture
– certificat d'analyse indiquant entre autre le taux de mercure et certifiant la conformité avec les dernières normes sanitaires européennes CE 45875 du 12/05/2007
– certificat d'assurance tous risques + SRCC + TPND + WR + froozen meat Clauses indiquant aucune exclusion de risque ni aucune franchise et payable en France
– cn cas de retard de livraison, jusqu'à 10 jours acceptables sous déduction d'une remise de 1 % par jour
– attestation du bénéficiaire certifiant avoir faxé les documents d'expédition dans les 3 jours du départ du navire au donneur d'ordre (00 33 1 42 58 xx xx) , le recipissé de l'envoi du fax sera joint
– transbordement interdit
– expédition partielle autorisée si accord préalable du donneur d'ordre par fax (copie du fax joint à la remise)

Annexe 3 : demande d'ouverture de crédit documentaire

GROUPE CREDIT COOPERATIF
comme son nom l'indique

Donneur d'ordre (nom et adresse complète)	Banque émettrice **Credit Cooperatif** **33 rue des Trois Fontanot** **92000 Nanterre** Tél. 01 47 24 87 72 – Fax : 01 47 24 89 25
Date de la demande :	Bénéficiaire (nom et adresse complète)
Crédit documentaire transférable : ❒ oui ❒ non	Devise et montant Tolérance en % ± (de 0 à 10)
Confirmation du crédit documentaire par la banque du bénéficiaire : ❒ requise (si votre fournisseur la demande) ❒ non requise	Date et lieu d'expiration du crédit documentaire :
Expéditions partielles : ❒ autorisées ❒ non autorisées Marchandises voyageant par container ❒ oui ❒ non	Crédit documentaire réalisable auprès de (nom de la banque du donneur d'ordre ou de celle du bénéficiaire selon le cas)
Transbordements ❒ autorisées ❒ non autorisées	Modalités de paiement : ❒ par paiement à vue ❒ par paiement différé ❒ négociation ❒ acceptation
Marchandises (brève description sans détail excessif) :	contre présentation des documents précisés ci-après ❒ et la traite du bénéficiaire à ……
Lieu d'embarquement / d'expédition / de prise en charge :	Au plus tard le à destination de :
Prise en charge de l'assurance par : ❒ le donneur d'ordre ❒ le transitaire ❒ autre (à préciser)	Conditions de vente : ❒ EXW ❒ FOB/FCA ❒ CFR/CPT ❒ CIF/CIP ❒ Autres incoterms : (à préciser)
Liste non exhaustive des documents à exiger pour la réalisation du crédit documentaire : ❒ Original de la facture commerciale en …. exemplaires + …. copies ❒ Jeu complet de connaissement clean on bord marqué freight collect */ freight prepaid * établi à l'ordre de ……., notify…….. OU duplicata de la lettre de transport aérien marquée freight collect */ freight prepaid * notify……... OU duplicata de lettre de voiture routière / ferroviaire établie à l'adresse de……...	

❒ Police OU certificat d'assurance couvrant 110 % de la valeur CIF/CIP* des marchandises et couvrant les risques suivants : (à énumérer)

❒ Note de poids en…. Exemplaires. ❒ Note de colisage en…. Exemplaires.

❒ Certificat d'origine émis par ……..

❒ Autres documents éventuels (à préciser)

Les documents doivent être présentés au plus tard dans les..... jours après la date d'émission du / des document (s) de transport, mais dans la période de validité du crédit documentaire.

Instructions supplémentaires :
❒ Tous les frais bancaires en France sont à notre charge, les autres frais bancaires en dehors de France sont à la charge du bénéficiaire.
❒ Tous les frais bancaires sont à notre charge.
❒ Tous les frais bancaires sont à la charge du bénéficiaire.

Conditions spéciales :
(à préciser)

Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE conformément aux instructions ci-dessus (cochées d'une croix dans les cases choisies).

Le crédit documentaire sera soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (Révision 2007, Publication n° 600 de la Chambre de Commerce Internationale de Paris) dans la mesure où celles-ci sont applicables et aux conditions précisées ci-dessus

Il est bien entendu que nous vous dégageons, ainsi que votre correspondant, de toutes responsabilités en ce qui concerne l'authenticité, l'exactitude, la valeur des documents présentés et des retards éventuels dans la transmission, la perte ou la mutilation desdits documents, ainsi que des conséquences qui pourraient résulter de l'indication de renseignements erronés ou incomplets dans notre demande d'ouverture de crédit documentaire.

Vous accepterez l'ensemble des documents du bénéficiaire, tels que ceux-ci vous seront transmis et sans que vous ayez à vérifier la nature, la quantité, la valeur et la conformité des marchandises expédiées.

Comme d'usage, tous les risques inhérents aux transports, chargements, déchargements et transbordements de la marchandise seront à notre charge.

Nous vous autorisons d'ores et déjà à débiter notre compte n° dans vos livres lors de la réalisation de ce crédit documentaire.

facultatif
Nous vous autorisons à débiter notre compte devise à l'échéance
Veuillez effectuer ce jour une couverture de change à terme.

.....
Cachet et signature(s) autorisées
du donneur d'ordre

* Rayer les mentions inutiles

25. Société Neuve Cou : crédit documentaire import **

La société Neuve Cou importe du textile de Chine. Rattaché(e) auprès du responsable des achats vous avez reçu une facture proforma (annexe 1) suite à des demandes de prix. Sur la base de votre demande d'ouverture remplie par Internet sur l'Extranet de votre banque Société Générale, vous venez de recevoir la copie du MT 700 envoyé en Chine.

Travail à faire

1. Votre responsable vous demande de commenter l'ensemble de ce message Swift (annexe 2) pour former le nouveau stagiaire. Vous argumenterez les conditions que vous avez intégrées dans votre demande d'ouverture de crédit et présenterez un schéma de l'opération.
2. Commentez le certificat d'assurance (annexe 3).
3. La marchandise arrive endommagée au Maroc. Pouvez-vous exiger le remboursement des fonds. Comment se faire indemniser si cela est possible ?

Annexe 1

YUYAO FOREIGN TRADE Co LTD
2 SOUTH SHUNSHUI YUYAO ZHEJANG PROVINCE
PROFORMA INVOICE
Number: YU25110A
Date November 28, 2005

To NEUVECOU
93120 LA COURNEUVE
FRANCE

Dear Sirs,
Against your order n° 1254
We hereby confirm having sold to you the under mentioned goods on the terms and conditions set below:

Description of goods	Quantity	Unit price in USD	Amount in USD
CFR CASABLANCA			
Shower curtain 70-120	3 024	1,10	3 326,40
Shower curtain 130-240	3 024	1,65	4 989,60
.....			
Total			211 323,60 USD

3 x 20 ' and 2 x 40 ' HQ containers
General conditions
With 5 % more or less both in amount and quantity allowed at the seller's option
Packing: in cartons
Time of shipment: 50 days after receipt the L/C
Terms of payment: L/C at 90 DAYS
Loading port and destination: from NINGBO to CASABLANCA
Insurance:
Terms of payment: by confirmed irrevocable letter of credit, partial shipment and transhipment allowed to be available
By sight draft at 90 days of B/L date and negotiable in Ningbo
Shipping mark: ROCARO
Remarks: BANK Bank OF CHINA, NINGBAO Branch
139 Yaohang street, Ningbao China SWIFT BKCHCNBJ92 A

Confirmed by buyers SELLER
YuYao Foreign Trade co LTD

Please sign and return one copy of this proforma in voice to us at your earlier convenience

Annexe 2 : message Swift MT 700

SWIFT-MT : 700 NORMAL
SWIFT-DEST : BKCHCNBJ92A
SENT TO :
BANK OF CHINA LIMITED
173 JIE FANG NAN RD
315010 NINGBO
CHINE
108:1412051630070112

:27: SEQUENCE OF TOTAL
1/1
:40A: FORM OF DOCUMENTARY CREDIT
IRREVOCABLE
:20: DOCUMENTARY CREDIT NUMBER
14001-0003481CEN
:31C: DATE OF ISSUE
051214
:31D: DATE AND PLACE OF EXPIRY
060120 CHINA
:51A: APPLICANT BANK
SOGEFRPPCEN
:50: APPLICANT
NEUVE COU
BP 20
93120 LA COURNEUVE
:59: BENEFICIARY
YUYAO FOREIGN TRADE CO., LTD.
2 SOUTH SHUNSHUI ROAD
YUYAO ZHEJIANG PROVINCE
:32B: CURRENCY CODE, AMOUNT
USD211323,60
:39A: PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE
05/05
:41A: AVAILABLE WITH… BY…
BKCHCNBJ92A
BY DEF PAYMENT

:42P: DEFERRED PAYMENT DETAILS
90 DAYS AFTER BILL OF LADING DATE
:43P: PARTIAL SHIPMENTS
ALLOWED
:43T: TRANSSHIPMENT
ALLOWED
:44A: LOADING ON BOARD/DISPATCH/TAKING IN CHARGE AT/FROM…
NINGBO PORT - CHINA
:44B: FOR TRANSPORTATION TO
CASABLANCA PORT - MAROC
:44C: LATEST DATE OF SHIPMENT
060105

:45A: DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES
CIF CASABLANCA PORT - MAROC
MORE OR LESS 5 PCT OF "GOODS" AS PER PROFORMA INVOICE
NO YU251101A DATED NOV.28,2005 FOR USD 211,323.60

:46A: DOCUMENTS REQUIRED
+ SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 03 ORIGINAL(S)
+ PACKING LIST IN 01 ORIGINAL(S) AND 02 COPY(IES)
+ WEIGHT NOTE IN 01 ORIGINAL(S) AND 02 COPY(IES)

+ FULL SET'CLEAN SHIPPED ON BOARD MARINE BILLS OF LADING ISSUED BY A SHIPPING COMPANY OR ITS AGENT
MADE OUT TO ORDER OF: SOCIETE GENERALE 12 RUE DE LA MARE A GUILLAUME 94723 FONTENAY SOUS BOIS CEDEX
NOTIFY: DANAIR LOGISTIC SARL 93120 LA COURNEUVE
AND MARKED FREIGHT PREPAID
+ INSURANCE CERTIFICATE IN 2 ORIGINALS, ISSUED FOR 110 PCT OF CIF GOODS VALUE, COVERING ALL RISKS INCLUDING WAR, STRIKES AND MINES RISKS.

:47A: ADDITIONAL CONDITIONS
+ ALL DOCUMENTS MUST BEAR OUR DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 14001-0003481CEN
+ WHEN DOCUMENTS ARE PRESENTED AND FOUND TO HAVE DISCREPANCIES, WE SHALL DEDUCT EUR 60,00 (OR EQUIVALENT) AS DISCREPANCY FEE FROM THE PROCEEDS FOR EACH SET OF DOCUMENTS. THIS FEE WILL BE FOR ACCOUNT OF THE BENEFICIARY.
+ DOCUMENTS AND CABLES MUST BE SENT IMPERATIVELY TO OUR BRANCH MENTIONED IN THE CONTRARY WE CANNOT TAKE RESPONSIBILITIES ACCORDING TO THE UCP 500 (1993 REVISION) ARTICLES 13B AND 14D.
+ THIS DOCUMENTARY CREDIT IS SUBJECT TO UCP 500 (1993 REVISION).
:71B: CHARGES
ALL BANKING CHARGES OUTSIDE FRANCE
ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT
INCLUDING CANCELLATION CHARGES AND CONFIRMATION CHARGES
:48: PERIOD FOR PRESENTATION
15 DAYS AFTER BILL OF LADING
ISSUING DATE BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE DOCUMENTARY CREDIT
:49: CONFIRMATION INSTRUCTIONS
CONFIRM
:78: INSTRUCTIONS TO THE PAY/ACP/NEG BANK
+ WE SHALL COVER YOU AT MATURITY DATE AS PER YOUR INSTRUCTIONS AND AS PER CREDIT TERMS.
:57D: ADVISE THROUGH BANK
BANK OF CHINA LIMITED
NINGBO BRANCH, 139 YAOHANG STREET
NINGBO, CHINA, TLX: 37039 NBBOC CN
AC: 814060746708097014
:72: SENDER TO RECEIVER INFORMATION DOCUMENTS MUST BE SENT IMPERATIVELY IN ONE LOT BY EXPRESS COURRIER TO SOCIETE GENERALE, DPDI/TRA/BOE/FRA, 12 RUE MARE A GUILLAUME, 94723, FONTENAY-SOUS-BOIS CEDEX

Annexe 3

中华联合财产保险公司
CHINA UNITED PROPERTY INSURANCE COMPANY

总公司设于新疆 HEAD OFFICE XINJIANG

一九八六年创立 ESTABLISHED IN 1986

运输保险单
O TRANSPORTATION INSURANCE POLICY

2005S205L25

发票号（INVOICE NO.）：
合同号（CONTRACT NO.）：
信用证号（L/C NO.）：
被保险人：
INSURED: YUYAO FOREIGN TRADE CO.,LTD

保单号次：
POLICY NO. 0205810104000210000134

中华联合财产保险公司（以下简称本公司）根据被保险人的要求，由被保险人向本公司缴付约定的保险费，按照本保险单承保险别和背面所载条款与下列特款承保下列货物运输保险，特立本保险单。

THIS POLICY OF INSURANCE WITNESSES THAT CHINA UNITED PROPERTY INSURANCE COMPANY(HEREINAFTER CALLED "THE COMPANY")AT THE REQUEST OF THE INSURED AND IN CONSIDERATION OF THE AGREED PREMIUM PAID TO THE COMPANY BY THE INSURED, UNDERTAKES TO INSURE THE UNDERMENTIONED GOODS IN TRANSPORTATION SUBJECT TO THE CONDITIONS OF THIS POLICY AS PER THE CLAUSES PRINTED OVERLEAF AND OTHER SPECIAL CLAUSES ATTACHED HEREON。

标记 MARKS & NOS.	包装及数量 QUANTITY	保险货物项目 DESCRIPTION OF GOODS	保险金额 AMOUNT INSURED
ROCARO	3827 CTNS	SANITARY	USD229764.00

总保险金额：
TOTAL AMOUNT INSURED: USD TWO HUNDRED AND TWENTY NINE THOUSAND SEVEN HUNDRED AND SIXTY FOUR ONLY

保费：
PREMIUM: AS ARRANGED

启运日期：
DATE OF COMMENCEMENT: 2005/12/23

装载运输工具：
PER CONVEYANCE: YM BREMEN 22E

自 FROM: NINGBO ,CHINA

经 VIA

至 TO CASABLANCA

承保险别：
CONDITIONS: COVERING ALL RISKS, WAR RISKS & STRIKES RISKS (SRCC.) INCL. W/W. AS PER ICC.(A), IWC(CARGO) & ISC(CARGO) 1/1/1982.
INCL RISKS OF MINE.

L/C NO.:14001-0003481CEN

所保货物，如发生保险单项下可能引起索赔的损失或损坏，应立即通知本公司下述代理人查勘。如有索赔，应向本公司提交保单正本（本保单共有_____份正本）及有关文件。如一份正本已用于索赔，其余正本自动失效。

IN THE EVENT OF LOSS OR DAMAGE WHICH MAY RESULT IN ACLAIM UNDER THIS POLICY,IMMEDIATE NOTICE MUST BE GIVEN TO THE COMPANY' S AGENT AS MENTIONED HEREUNDER CLAIM,IF ANY,ONE OF THE ORIGINAL POLICY WHICH HAS BEEN ISSUED IN_____ORIGINAL(S) TOGETHER WITH THE RELEVANT DOCUMENTS SHALL BE SURRENDERED TO THE COMPANY. IF ONE OF THE ORIGINAL POLICY HAS BEEN ACCOMPLISHED, THE OTHER TO BE VOID.

IN THE EVENT OF LOSS/DAMAGE, THE LLOYD'S AUTHORIZED SURVEYORS TO BE APPLIED FOR SURVEY AND PAYMENT OF CLAIM TO BE OBTAINED FROM US

中华联合财产保险公司宁波分公司
CHINA UNITED PROPERTY INSURANCE COMPANY NINGBO BRANCH

ORIGINAL

26. Société Funboard : crédit documentaire à l'import *

La société Funboard importe des planches à roulettes de Corée et de Taiwan selon les modèles. La dernière commande concerne l'importation de

8 000 planches à roulettes au prix unitaire de 100 USD CIF Le Havre. Votre fournisseur Fusan Seasun exige le règlement par crédit documentaire irrévocable. Vous proposez un crédit documentaire, réalisable par paiement à vue sur toutes caisses de la BNP en France.

Vous êtes chargé d'assurer l'ouverture du crédit documentaire auprès de la BNP à Paris, à partir des éléments répertoriés en annexe.

Travail à faire

1. Le 22 septembre N, vous êtes chargé d'établir la demande d'ouverture du crédit documentaire (dont le numéro est N° NXV/868689). Vous pourrez vous aider des exemples reproduits dans les applications précédentes.

2. Le fournisseur Fusan Seasun vous informe par télécopie qu'il souhaite reculer la date limite de livraison d'un mois sachant qu'il peut effectuer une expédition partielle de la moitié de la commande à la date initialement convenue. Il souhaite d'autre part que le crédit soit réalisable auprès d'une banque coréenne à Séoul. Quelle est la procédure pour répondre aux demandes du bénéficiaire ? Justifiez l'exigence de la réalisation du crédit à Séoul et non à Paris.

Annexe : éléments de la commande

Commande de 8000 planches à roulettes.

FB 100 noir quantité : 200.

FB 100 rouge quantité : 200.

[…]

FB 600 noir quantité : 500.

Selon proforma n° 546/908.

Date limite d'embarquement : 20 novembre N pour tout port coréen à destination du Havre.

Expéditions partielles interdites ; transbordement interdit, frais de transport et d'assurance prépayés par FUSAN SEA SUN.

L'assurance couvre 110 % de la valeur CIF, prix unitaire 100 USD CIF, endossable en blanc avec la faculté de percevoir les éventuelles indemnités en France.

Le fournisseur s'engage à présenter les documents suivants :

– facture originale en trois exemplaires,

– un certificat d'origine,

– un mode d'emploi et des conseils d'utilisation et d'entretien en français,

– une attestation d'assurance couvrant 110 % de la valeur CIF,

– un jeu de connaissements complet net de réserve avec la mention "à bord",

– liste de colisage en trois exemplaires.

Banque du fournisseur : Korean International Investment Bank.

Fournisseur : Fusan Sea Sun Chi Dong Fu lu 567, Fusan Corée.

Les charges et commissions hors de France seront à la charge du bénéficiaire. Fusan Sea Sun fera prévenir notre transitaire Danzas Le Havre Télex : 603 709 Fax : 02 20 21 22 23, du départ de Corée de la marchandise (nom du navire, date d'arrivée, numéro du conteneur…).

Autre information de banque à banque :

La BNP Paris informe la BNP Corée de ne pas apporter sa confirmation et que les documents exigés par le crédit documentaire seront expédiés par courrier express aérien.

Date limite de validité du crédit : 05/12/N.

27. Société Panasia : crédit documentaire import *

La société Panasia importe du mobilier et des accessoires de décoration en provenance d'Asie (Chine et Thaïlande).

Vous êtes en charge de la gestion des importations, du suivi logistique et financier ainsi que de l'état des stocks dans vos deux entrepôts en Ile de France.

Travail à faire

1. La demande d'ouverture du crédit documentaire a été faite par votre assistante. Vous souhaitez vérifier que le contenu du MT 700 (ci-joint) ne contient pas d'anomalies. Faites un commentaire de chaque rubrique.
2. Établissez un schéma de l'opération.
3. La marchandise est partie avec 12 jours de retard et ne sera pas disponible auprès des distributeurs qui vont réclamer une remise supplémentaire. Quelles sont les clauses que vous auriez pu faire insérer dans le crédit documentaire pour rester informé de la date exacte du départ de la marchandise de Thaïlande et pour contraindre le fournisseur thaïlandais à respecter la date limite d'expédition ou tout du moins ne pas en supporter les conséquences commerciales et financières ?

MESSAGE : MT 700

DE BNP TURENNE — A BANGKOK BANK

CHAMP	LIBELLE	
40A	FORME DU CREDIT	IRREVOCABLE
20	NUMERO DE CREDIT	WV01I04121
31C	DATE D'OUVERTURE	070212
31D	DATE ET LIEU DE VALIDITE	070510 BANGKOK THAILAND
50	DONNEUR D'ORDRE PANASIA BP 78 75011 PARIS	
59	BENEFICIAIRE FLOWER CO LTD KANNAYOW BANGKOK 102 THAILAND	
32B	DEVISE ET MONTANT DU CREDIT	USD70705,68
41D	REALISABLE AUPRES DE… PAR…	ANY BANK IN THAILAND BY PAYMENT
43P	EXPEDITIONS PARTIELLES	ALLOWED
43T	TRANSBORDEMENT	ALLOWED
44A	EXPEDITION DE ANY PORT IN THAILAND	
44B	A DESTINATION DE LE HAVRE PORT FRANCE	
44C	DERNIERE DATE D'EMBARQUEMENT	070430
45A	MARCHANDISES + ARTIFICIAL FLOWER FOB BANGKOK (MENTION TO BE APPEAR ON FINAL INVOICE)	
46A	DOCUMENTS + COMMERCIAL INVOICE IN 4 COPIES + PACKING LIST IN 4 COPIES + FULL SET OF ON BOARD BILL OF LADING MADE OUT TO ORDER, BLANK ENDORSED, ISSUED BY PNO NED LINES, NOTIFY PANASIA WITH FULL ADDRESS, MARKED FREIGHT COLLECT AND QUOTING THIS NUMBER	

+ ORIGINAL OF CERTIFICATE OF ORIGIN OR ORIGINAL OF CERTIFICATE OF ORIGIN FORM A

47A CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES
+ ALL BANKING CHARGES OUTSIDE FRANCE ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT
+ ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH LANGUAGE
+ PLEASE SENT ONE COPY OF ALL DOCUMENTS FOR OUR FILE
+ ALL CONTAINER SHOULD BE SENT BY PNO NED LINES
+ IF DOCUMENTS PRESENTED WITH DESCREPANCIES AN EQUIVALENT AMOUNT OF EUR 88,00 WILL BE DEDUCT FROM INVOICE VALUE

48 DOCUMENTS A PRESENTER SOUS
+ 011 DAYS AFTER THE DATE OF THE TRANSPORT DOCUMENTS BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT

49 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION WITHOUT

78 INSTRUCTIONS A BQE NOTIFICATRICE
+ FURTHER INSTRUCTIONS OF REMITTING BANK

57D A NOTIFIER VIA
KRUNGTHAI BANK LTD (PART)
SRINAKARIN BRANCH 9 SRINAKARIN RD
BANGKAPI BANGKOK 10240 THAILAND

72 INSTRUCTIONS DE BANQUE A BANQUE
DOCUMENTS TO BE SENT TO
BNP PARIBAS 109 RUE DE TURENNE
75140 PARIS CEDEX 03

28. Société Batex : crédit documentaire à l'importation **

La société Batex, 12 rue d'Aboukir, à Paris, importe régulièrement des chemises en provenance du Pakistan. L'opération du 12 septembre N concerne l'achat de 10 000 chemises à la société Pakexport, Ranan Street 122 à Karachi au Pakistan. Les conditions générales du contrat d'approvisionnement prévoient l'utilisation du crédit documentaire irrévocable et non confirmé pour toute opération supérieure à 20 000 USD.

Travail à faire

1. À partir des précisions de l'annexe 1 relatives à la demande d'ouverture de crédit documentaire, et en tenant compte des intérêts de l'importateur français, établissez la demande d'ouverture du crédit documentaire (annexe 2) .
2. Lors du contrôle des documents, les banques constatent successivement que les connaissements font apparaître les mentions suivantes :
– date d'émission : 12/10/N,
– date du on board : 17/10/N (daté et signé).
3. Quelle va être l'attitude de la banque Pakisbank puis celle de LCL ?

Annexe 1

Destinataire : LCL/Service des crédits documentaires – Clichy 92

Messieurs,

Par utilisation de notre compte n° 4546 U 787987 chez vous, nous vous prions de bien vouloir ouvrir par Swift complet un crédit documentaire irrévocable non confirmé d'un montant de : 90 000 USD maximum, en faveur de la société Pakexport, Ranan street 122 à Karachi au Pakistan ; auprès de la Pakisbank PO Box 3456 Karachi Pakistan, couvrant 20 000 chemises en coton 100 % dans les coloris et tailles selon proforma n° 4545 (9/9/N) ; au prix unitaire de 4.50 USD.

Le crédit est réalisable par paiement différé de 30 jours date de B/L

Ci-joint facture proforma n° 4545 du 9 septembre N.

Ce prix s'entend FOB Karachi, 90 000 USD maximum – selon Incoterms 2000.

Validité du crédit : 4 novembre N.

Date d'embarquement à Karachi, avant le 13 octobre N au plus tard à destination de Marseille (navires européens uniquement).

Les expéditions partielles et les transbordements sont interdits. Le destinataire prend à sa charge uniquement les frais bancaires payables en France concernant l'ouverture du crédit documentaire.

L'acheteur exige d'être informé des modalités de transport 72 heures avant l'expédition par envoi d'un fax à son transitaire à Marseille : ATM….. fax : 04 25 54 xxxx.

Paiement différé à 30 jours date de B/L contre les documents suivants :

jeu de connaissements complets nets à bord, fret payable à destination,

facture commerciale en 5 exemplaires,

liste de colisage en deux exemplaires,

facture proforma visée par le donneur d'ordre,

certificat d'origine visée par la chambre de commerce de Karachi,

le certificat d'inspection de notre agent M. Mohamed Khan Shi attestant de la conformité de la marchandise.

Tous les documents devront mentionner le numéro du crédit documentaire et sa date de validité.

On sait que le LCL ne dispose pas d'une agence à Karachi. Le numéro du crédit documentaire est le suivant : 998977 TYU. Sa date limite de validité a été fixée au 4 novembre N.

Annexe 2 : demande d'ouverture de crédit documentaire

DONNEUR D'ORDRE

Raison sociale : _____

Adresse : _____

Tél. : _____ Télécopie : _____

Personne à contacter : _____

DEMANDE D'OUVERTURE DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

Adressée au **CRÉDIT LYONNAIS**

Agence de _____

Veuillez émettre un crédit documentaire ☐ IRREVOCABLE ☐ REVOCABLE ☐ TRANSFERABLE

Pour un montant de _____

En faveur de : NOM _____

ADRESSE _____

Auprès de la BANQUE _____

DONNÉES GÉNÉRALES

Date de validité / / Lieu de validité Restricted : ☐ Oui ☐ Non

Le montant est ☐ MAXIMUM ☐ ENVIRON* + % / - %

Autres montants couverts _____

Si revolving : nombre de fois _____ montant total _____ Cumulatif : ☐ Oui ☐ Non

MODE DE RÉALISATION

☐ A VUE ☐ PAIEMENT DIFFERE ☐ ACCEPTATION ☐ NEGOCIATION

Délai Usance

EXPÉDITION

Mode de transport : ☐ MER ☐ AIR ☐ TERRESTRE ☐ MULTIMODAL ☐ COURRIER

Expéditions partielles : ☐ autorisées ☐ interdites

Transbordement : ☐ autorisées ☐ interdites

Expédition de _____ à destination de _____

Date limite d'expédition / / ou périodes d'expédition _____

MARCHANDISES Incoterms _____ Point convenu _____

Description _____

DOCUMENTS REQUIS

- FACTURE COMMERCIALE en 1 original et _____ copies.
- LISTE DE COLISSAGE en 1 original et _____ copies.
- CERTIFICAT D'ORIGINE _____
- DOCUMENT DE TRANSPORT :
  - ☐ Article 23 connaissements maritimes à bord
  - ☐ Article 24 lettre de transport maritime non négociable
  - ☐ Article 25 connaissement de charte partie
  - ☐ Article 26 document de transport multimodal
  - ☐ Article 27 document de transport aérien
  - ☐ Article 28 document de transport terrestre ou fluvial
  - ☐ Article 29 récépissés de sociétés de courrier express ou de la poste

établi(e) à l'ordre de/ou consigné(e) à l'adresse de _____

notify _____

mentionnant ☐ frêt payable à destination ☐ frêt payé

- Document d'assurance :

Police/certificat d'assurance négociable, soit endossé en blanc, soit au porteur, couvrant les risques suivants : _____

- Autres documents _____

* Si le montant est « environ », ajouter cette mention en regard de la quantité ou du prix unitaire

ATTENTION : INSÉRER DES CARBONES AVANT LA FRAPPE

CONDITIONS PARTICULIÈRES

Délai de présentation : _____ jours après la date d'expédition

Autres conditions : _____

FRAIS ET COMMISSIONS

Preneur de NOS frais et commissions :	☐ Donneur d'ordre	☐ Bénéficiaire
Frais et commissions de notre correspondant :	☐ Donneur d'ordre	☐ Bénéficiaire
Instructions pour la CONFIRMATION :	☐ oui ☐ non	☐ à la demande du bénéficiaire

CONDITIONS GÉNÉRALES

Nous vous autorisons à débiter notre compte ouvert sur vos livres de toutes sommes dues au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place.

Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de cette mise en place, notamment le risque de change ainsi que les frais et commissions que vous ne pourriez récupérer auprès du bénéficiaire.

Nous nous engageons, si l'assurance est soignée par nous, à vous faire communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir de notre assureur un titre négociable que nous vous remettrons sur votre demande.

De convention expresse, les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent, et plus généralement les biens, objet du présent Crédit Documentaire, sont affectées par nous, à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantira également les avances résultant de votre paiement, ou le remboursement des engagements souscrits par vous ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement et, d'une façon générale, le remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
Pendant toute la durée de cette affectation, nous nous engageons à donner des instructions à tout détenteur des marchandises ou des biens pour qu'il ne se dessaisisse de ceux-ci qu'avec votre accord exprès.

Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent Crédit Documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit du cours de la monnaie, la présente affectation en gage et nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge aussi longtemps que votre engagement demeurera en vigueur et que nous ne vous aurons pas intégralement remboursés.

Cette opération est soumise aux « Règles et Usances relatives aux Crédits Documentaires » de la Chambre de Commerce Internationale, actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des réglementations et usages propres aux pays où l'opération se déroulera.

Recevez, Messieurs, nos salutations distinguées.

Date et signature

Nota – Prière d'indiquer, si nécessaire, le nom de l'émetteur du document ainsi que les mentions qu'il doit contenir, et des précisions quant à sa date d'émission. A défaut, le document sera accepté tel que présenté et pourra porter une date d'émission antérieure à celle du crédit (article 21 et 22 des Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires).

29. Société Les Complices : crédit documentaire import **

Vous travaillez au sein de la direction des achats de la société Les Complices, un des leaders dans l'importation de jeans pour enfants. Votre parcours professionnel a été jusqu'à présent orienté vers l'export. Vous vous retrouvez dans une structure qui réalise essentiellement des importations.

Travail à faire

1. Afin de comprendre la logique de l'acheteur, vous avez décidé de reprendre plusieurs crédits documentaires récents pour les analyser. L'importation en provenance d'Inde a retenu votre attention. Faites en un schéma et un commentaire détaillé.
2. Justifiez le choix de l'importateur de travailler sous crédit documentaire. Que vous inspirent les clauses additionnelles en fin de crédit ? Commentez.

Annexes :

:1700BAHLPKKAXXXXN>	Etat: ARR le ??/102004 à ??
:	pour BANK AL HABIB LIMITED
<108;D0479 11>>	28/10/2004
<4:	
Numero sequence message…:27	1/5
Credit	:40A:IRREVOCABLE TRANSFERABLE
Num credit documentaire. ..:20:	D040790
Date et lieu de validite.: 31D:	05/02/05 PAKISTAN
Banque (mettrice. . . . . :51A:	/D040790
	CCBPFRPP5DN
Client donneur d'ordre. . .:50:	S.A. LES COMPLICES
	FRANCE
Client beneficiaire. . . .:59:	AZIZ GARMENTS INDUSTRIES
	KARACHI 74700
	PAKISTAN
Devise Montant. . . ;:32B:	USD 255691,00
Specification sur montant:39C:	MORE OR LESS 5 PCT
Credit utilisable aupres:41D:	ANY BANK IN PAKISTAN
	BY NEGOCIATION
Tirage. . . . . .:42C:	SIGHT
Titre. . . . . :42A:	CCBPFRPFSDN (BANQUE POPULAIRE DE LA REGION NORD)
Expeditions partielles . .:43P:	ALLOWED
Transbordements. . . . .:44A:	KARACHI PORT
a Destination de . . . . .:44B:	LE HAVRE
Document requis:46A:	+COPY OF THE COMMERCIAL INVOICE IN FIVE FOLDS
	+COPY OF THE PACKING LIST IN THREE FOLDS
	+PHOTOCOPY OF THE CERTIFICATE OF ORIGIN GSP 'FORM A'
	+PHOTOCOPY OF THE EXPORT LICENCE
	+FULL SET OF 'SHIPPED ON BOARD' OCEAN BILLS OF LADING ISSUED BY A SHIPPING COMPANY, MADE OUT TO THE ORDER OF THE NEGOTIATING BANK IN PAKISTAN ENBORSED TO THE

ORDER OF BANQUE POPULAIRE NORD DE PARIS, 4 ALLEE DE SEINE, 93200 SAINT-DENIS, NOTIFY S.D.V., LE HAVRE, FOR THE ACCOUNT OF S.A. LES COMPLICES, 20 RUE RABELAIS, 93100 MONTREUIL AND MARKET 'FREIGHT COLLECT'

Frais. . . . . :73B: ALL BANKING CHARGES INCURED OUT OF FRANCE ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT

Delai de presentation. . . . :4B: 21 DAYS FROM SHIPMENT DATE BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE DOC-CREDIT

Confirmation instruction. . :49: WITHOUT

Description mar:45B:MORE OR LESS 5 PCT, IN QUANTITY

. . . . . .

GARMENTS

ORDER NO.	STYLE/REF.	QUANTITY	UNI PRICE		ETD
. . . . .	. . . . .	. . . . .	. . . . .	. . . . .	. . . . .
121523	20159?	7??	USD	6	27 NOV. 04
7152	20159?	14 24	USD	6	25 DEC. 04
AZ???	2100??	2 11	USD	0	15 JAN. 05
AZ???	21???7	3 0	USD	0	15 JAN. 05
AZ??67	22???7	1 8	USD	0	13 NOV. 04
AZ???8	2????	2 2	USD	0	13 NOV. 04
AZ??	2??037	1 8	USD	0	10 DEC. 04
AZ1524	20037	??	USD	0	10 DEC. 04

Specif Document:46B: +BENEFICIARY'S ATTESTATION CERTIFYING THAT THE FOLLOWING DOCUMENTS, HAVE BEEN SENT, BY DHL, IMMEDIATELY AFTER THEIR ISSUE, TO S.A. LES COMPLICES

ATTN XX /SERVICE IMPORT

– THE ORIGINAL OF THE COMMERCIAL INVOICE

– THE ORIGINAL OF THE PACKING LIST

– THE ORIGINAL OF THE CERTIFICATE OF ORIGIN GSP 'FORM A'

– THE ORIGINAL OF THE EXPORT LICENCE

+INSPECTION CERTIFICATE ISSUED BY AZIS GARMENTS INDUSTRIES

+CERTIFICATE OF CONFORMITY SIGNED BY M. FROM QUALITY COMPLICES DEPARTMENT

Condition annexe (credit).:47B: +THIRD PARTY DOCUMENTS ACCEPTABLE

.

+DOCUMENTS DATED BEFORE THE OPENING OF THIS DOCUMENTARY CREDIT PROHIBITED

.

+AFTER THE PLANNED LATEST DATE OF SHIPMENT BY SEA, THE GOODS WILL HAVE TO BE SENT BY AIRFREIGHT, FROM ANY AIRPORT IN PAKISTAN TO PARIS ROISSY C.D.G. AIRPORT PROVIDED THE CORRESPONDING AMENDMENT WILL HAVE BEEN ISSUED BY THE APPLICANT: I.E. PRESENTATION OF AN

AIR TRANSPORT DOCUMENT, MADE OUT TO THE NAME OF BANQUE POPULAIRE NORD DE PARIS, NOTIFY S.D.V., ROISSY, FOR ACCOUNT OF S.A. LES COMPLICES, AND MARKED 'FREIGHT PREPAID'

30. Société Couzon : choix entre mobilisation de créances et affacturage **

La société Couzon fabrique de la porcelaine en France (Limoges) et dans deux usines en Europe Orientale. Les produits sont vendus essentiellement en Europe dont 40 % en France. Les clients sont des grands magasins, des distributeurs, des centrales d'achat et des grossistes. À ce jour, elle compte 200 clients étrangers actifs sur un total de 500 clients pour un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros.

Les clients règlent généralement à 90 jours et le montant moyen des factures s'élève à 7 500 EUR.

Compte tenu de l'augmentation continue du nombre de clients et des tâches administratives de suivi de comptes clients qui en découlent, le directeur financier s'interroge sur l'opportunité de changer de mode de financement et de recourir à l'affacturage.

Chargé(e) du suivi des encaissements auprès du directeur financier, il vous est demandé(e) d'établir les résultats simulés de chacune des solutions possibles (conféré annexe) afin que le directeur financier puisse décider selon des critères financiers.

Par ailleurs, le directeur export fait remarquer qu'en utilisant l'affacturage, la société Couzon économiserait 70 % du coût salarial de l'employé chargé à temps plein d'assurer les relances auprès des clients en cas de retard de paiement. Celui-ci pourrait se voir confier de nouvelles tâches, entre autre la mise en place d'un contrôle de gestion commerciale. Son salaire annuel brut majoré des charges patronales s'élève à 36 000 EUR.

Travail à faire

1. À partir de l'annexe, on vous demande de trouver la solution la plus économique pour la société Couzon ?
2. Rappelez les différents moyens de financement à court terme, les avantages et les inconvénients spécifiques de l'affacturage.

Annexe : conditions de refinancement

Conditions de l'escompte	Conditions d'affacturage
Plafond des lignes d'escompte : 4 millions d'euros Taux d'escompte : 5 % Prime d'assurance-crédit Atradius : 0,60 % Délai réel moyen de paiement : 125 jours Au-delà du plafond : ligne de découvert : 1,5 million d'euros au taux de 7 %	Commissions d'affacturage : 1 % (assurance-crédit comprise) Taux d'escompte : 5,40 % Frais de gestion par mois et par clients 2 euros L'affacturage permet d'accélérer le règlement de 35 jours

31. Société Gallec : escompte de traites *

L'entreprise Gallec est une PME familiale qui fabrique des spécialités bretonnes (crêpes, galettes). Elle exporte 70 % de sa production vers l'Europe. Afin de rester attractive, elle accorde un délai de paiement très long, 60 jours date de facturation. Ce crédit fournisseur gonfle son besoin en fonds de roulement. La direction financière recherche les possibilités pour réduire le poste clients et à dégager de la trésorerie suite à plusieurs alertes du banquier. Ce dernier refuse que les lignes de découvert soient dépassées.

Actuellement vous disposez en portefeuille de plusieurs traites avalisées ou non avalisées (annexe 1) que vous souhaitez remettre en banque en espérant obtenir de la trésorerie.

Travail à faire

Vous avez la mission d'interroger vos banquiers sur les possibilités d'escompte. Ils vous rappellent que l'opération d'escompte n'est pas automatique, elle est subordonnée à l'obtention d'une ligne de crédit et qu'il s'agit d'un escompte avec recours.

1. Justifiez la réponse du banquier et en quoi ce dernier prend un risque en escomptant vos traites ? Que signifie que l'escompte du banquier est avec recours ?

2. Le banquier, va-t-il distinguer les traites avalisées et non avalisées ?

Certaines opérations sont couvertes par une police d'assurance-crédit Euler SFAC.

3. En quoi cette information peut intéresser votre banquier ? Cela renforce-t-il votre position pour négocier une ligne d'escompte ? Justifiez votre réponse.

Certaines créances pourraient être libellées en devises étrangères.

4. Quelle est l'opération préalable que le banquier souhaitera mettre en place avant d'escompter ?

5. Effectuez le calcul de la recette nette suite à l'escompte des traites 1, 3 et 4 par votre banquier aux conditions suivantes : taux d'escompte 6 %, jours de grâce de 4 jours (ils se rajoutent à l'échéance normale) et autre commissions 0,5 % avec un minimum de 7 euros et un maximum de 15 euros par effet.

Annexe 1 : portefeuille d'effets

Effets	Nominal en euros	Échéance en jours	Avalise
1	23 000	120	oui
2	12 000	45	non
3	7 000	60	oui
4	26 000	90	non

32. Société Bains Plus : crédit de campagne **

La société Bains Plus importe du linge et accessoires de bains. L'essentiel de ses importations se fait entre janvier et février payables **à 30 jours** fin de mois pour une mise en magasin en mars et avril. Ses clients français règlent les factures à 90 jours fin de mois date de facture, c'est-à-dire quasiment après les soldes d'été. Vous êtes rattaché(e) auprès du directeur financier pour un suivi de la trésorerie.

Travail à faire

1. À partir du tableau de l'annexe 1, déterminer le besoin de financement de l'entreprise.

2. Compte tenu des conditions financières, estimez le coût du financement et son impact sur la marge de l'entreprise.

Note : Conditions financières → taux d'escompte mensuel 0,5 % en intérêts précomptés.
→ taux mensuel du découvert bancaire 0,6 % ; intérêts payables chaque fin de mois.

Annexe 1 : état des achats et des ventes (échéance et montant)

Opérations	Date de facturation	Montant Achat en EUR	Montant Vente en EUR
Achats Chine	12/01/2008	1 230 000	
Achat Pakistan	30/12/2007	670 900	
Achat Inde	22/01/2008	560 700	
Achat Turquie	11/12/2007	329 100	
Achat Tunisie	13/02/2008	1 339 300	
Achat Maroc	17/02/2008	470 000	
Vente GL	06/03/2008		560 000
Vente Print.	16/03/2008		740 000
Vente Carrefour	26/03/2008		1 200 000
Vente Grossiste 1	06/04/2008		450 000
Vente Grossiste 2	26/04/2008		440 000
Vente Grossiste 3	26/02/2008		680 000
VPC 1	11/04/2008		1 100 000

33. La société BGM : avance en devises à l'export **

La société BGM exporte du hêtre et du chêne pour des fabricants de fûts (barrels) aux États-Unis, en Australie et depuis peu vers l'Amérique du Sud (Chili et Argentine). Les clients veulent être facturés en USD de façon systématique. BGM importe son bois d'Europe essentiellement et dispose de ses propres scieries en Lorraine. BGM accorde des délais importants à ses clients qui ont un cycle de production très long (120 à 180 jours).

Disposant d'un compte en USD, elle utilise l'ADE pour financer ses importations payables à 30 jours.

Deux opérations sont en cours : un client chilien doit 85 000 USD payables à 120 jours et un client américain doit 200 000 USD à 150 jours. La première ADE servira à payer des factures fournisseurs et la seconde sera convertie en euros pour faire face aux dépenses d'exploitation.

Travail à faire

1. Votre directeur financier vous demande de calculer le montant disponible en dollars pour financer l'importation si on procède à une ADE avec intérêts précomptés sur la créance du client chilien. Cela signifie que le montant emprunté est calculé de telle façon qu'à l'échéance de l'ADE, le montant du remboursement corresponde à la facture export (client chilien). L'ADE est réalisée au taux Libor USD de 3 % l'an et la conversion en euros au cours de 1 EUR = 1,5500 – 1,5530 USD (commission de change 0,1 %)

2. Sachant que la créance sur le client américain sera conservée jusqu'à son échéance, quel sera le montant obtenu en euros sur la base du cours de conversion suivant ?

1 EUR : 1,6 000-1,6 030 USD et commission de change : 0,1 %

34. Société Fujinon Santé : conversion de change *

La société Fujinon Santé fabrique du matériel médical. Elle réalise 75 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. Ses principaux clients exigent d'être facturés dans leur devise locale : USD, JPY, GBP et CHF.

Travail à faire

À partir des cours budgétés en annexe 1, on vous demande d'établir les tarifs 2008 en devises selon le tableau de l'annexe 2.

Annexe 1 : cours budgétés par la direction financière pour 1 EUR

USD	JPY	GBP	CHF
1,6000	165,0000	0,7000	1,6400

Annexe 2 : tarif 2008 en euros prix FCA Montrouge

Référence	Tarif en EUR FCA Montrouge	USD	JPY	GBP	CHF
Scan 100	42 000				
Scan 300	54 200				
Scan 600	69 300				
Scan 800	89 500				

35. Société Omyacolor : conversion de change * et escompte

La société Omyacolor fabrique des jeux éducatifs exportés dans plus de cent pays.
L'entreprise achète par ailleurs des sous-ensembles en Chine, Taiwan et parfois au Japon
Vous devez établir les cours à terme relatifs à plusieurs opérations en cours de réalisation (annexe 1).
Vous avez interrogé votre banquier qui vous a transmis les points de terme (annexe 2).

Travail à faire

1. Calculez les valeurs à l'échéance si vous procédez à des couvertures à terme immédiatement pour vos créances et vos dettes.
2. Votre banquier vous propose de vous escompter vos créances au taux de 4,8 % l'an. Faites une simulation sur le montant des créances actuelles dans le cas où vous souhaiteriez escompter immédiatement.

Annexe 1 : tableau des échéances (créances et dettes)

Échéances en jours	30	60	90	120
Créances USA	152 000 USD			
Créances Japon		12 000 000 JPY		6 700 000 JPY
Créances GB	14 500 GBP	5 000 GBP		34 890 GBP
Créances Dubaï		75 250 USD		
Dettes Chine		98 000 USD		15 450 USD
Dettes USA			38 000 USD	

Annexe 2 : tableau des points de terme

Devises	USD	JPY	GBP
Cours spot achat	1,6000	163,0000	0,7050
Cours spot vente	1,6020	163,4000	0,7060
Points de terme à	**déport**	**déport**	**report**
30 jours	22	80	10
60 jours	45	163	20
90 jours	68	248	31
120 jours	90	330	42

36. Société Spirax – conversion de change **

Partie 1 : points de terme

L'entreprise Spirax a répondu à un appel d'offres international lancé par la société Libyan National Petroleum Company. L'offre de prix s'élève à 480 000 USD DDU Tripoli sur la base d'un cours de change budgété de 1 EUR = 1,60 USD.

Cette offre est valable 3 mois soit jusqu'au 31 août 2008. Le coût de revient est estimé à 271 000 euros. Le projet consiste à équiper une nouvelle raffinerie avec des systèmes de vannes et robinets de la dernière génération. Le contrat devrait se dérouler en deux temps :

– livraison sous six mois après la signature du contrat ;

– installation deux mois plus tard.

Vous êtes rattaché(e) auprès du chef de projet et de l'équipe des gestionnaires de contrat et devez vous poser les questions suivantes.

Travail à faire

1. À la date de la soumission, quels sont les moyens que Spirax peut utiliser pour se protéger de la variation du cours de change au cours des mois suivants ?

Il a été décidé d'attendre le résultat de la soumission avant de se couvrir. Ainsi le 29 août 2008, Spirax a remporté le marché. L'entrée en vigueur est soumise d'une part à la mise en place :

– d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable par paiement différé à 30 jours date d'expédition pour le matériel et 30 jours date de présentation du certificat de mise en service pour la réception provisoire,

– d'une garantie de bonne exécution (conféré chapitre 16) en faveur de l'acheteur libyen. L'entrée en vigueur doit être prononcée dans les 6 semaines de l'adjudication.

Après consultation du service production, il apparaît que la date prévisionnelle de livraison et donc d'encaissement des équipements dans le cadre du crédit documentaire est à peu près certaine (450 000 USD). Quant à la mise en service (30 000 USD), elle devrait être réalisée dans les deux mois suivants.

La couverture de change à terme a été choisie comme solution la plus simple et la moins onéreuse. Elle est mise en place le 1er octobre à l'entrée en vigueur du contrat suite à la réception de l'ouverture du crédit documentaire.

2. À partir des informations fournies par le banquier (annexe 1), calculez la recette nette prévisionnelle en supposant que les dates de réalisation du contrat seront respectées.

3. Que se passerait-il en cas de non-respect des dates d'expédition ou de mise en service. Quels sont les risques qui en découleraient pour l'exportateur ?

Annexe 1 : 1er octobre 2008 – tableau des déports

Échéance en mois	1 mois	2 mois	3 mois	4 mois	5 mois	6 mois	7 mois	8 mois	9 mois	10 mois	11 mois	12 mois	13 mois	14 mois	15 mois
Points de terme (déport)	22	45	67	90	112	135	160	186	212	239	270	304	340	380	420

Cours comptant au 01/10/2008 1 EUR = 1,6800-1,6824 USD

Partie 2 : calcul des cours à terme

Travail à faire

Calculez les cours à terme puis les contre-valeurs en euros nettes de commissions de change des trois opérations suivantes en utilisant l'une des formules du cours à terme ou la méthode des points de terme (nota il est possible de trouver des résultats légèrement différents selon la méthode utilisée).

Cas 1 : vente à terme à 90 jours de 16 000 000 JPY
1 EUR = 159,60-160,00 JPY
Taux euro-JPY : 1,4375 % – 1,50 %
Taux Euribor : 5,00 % – 5,0625 %
Commission de change 1 pour mille
Cas 2 : vente à terme à 90 jours de 320 000 USD
1 EUR = 1,5980 – 1,6000 USD
Taux euro-USD : 3,9375 % – 4,00 %
Taux Euribor : 5,00 % – 5,0625 %
Commission de change 1 pour mille
Cas 3 : vente à terme à 180 jours de 480 000 CHF
1 EUR = 1,3980 – 1,4000 CHF
Taux euro-CHF : 1,4375 % – 1,5000 %
Taux Euribor : 5,0000 % – 5,0625 %
Commission de change 1 pour mille

37. Société Smoby : ADE et vente à terme et escompte *

L'entreprise Smoby a vendu pour 500 000 USD de jouets en plastique (payables à 120 jours) à un client russe, le 2 janvier 2008. La baisse du dollar américain des derniers mois pousse l'exportateur à couvrir le risque de change. Parallèlement, il souhaite financer cette exportation pour faire face à des besoins de trésorerie importants.

Vous disposez, en annexe 1, des données financières fournies par votre banque, le 2 janvier 2008.

Annexe 1 : informations financières au 2 janvier 2008

Cours comptant 1 EUR = 1,5950 – 1,5960 USD

Taux de l'euro-USD est : 4,725 % – 4,800 %

L'EUR est en déport par rapport au dollar en raison de la baisse des taux d'intérêt américains.

Taux des déports EUR par rapport à l'USD

Échéance en jours	30	60	90	120
Deport	24	50	75	100

Commission de change : 1 pour mille.

Travail à faire

1. Établissez les résultats d'une avance en devises telle que la somme à rembourser corresponde au montant de la créance en dollars.
2. Comparez les résultats précédents avec l'utilisation d'une vente à terme assortie d'une mobilisation de créance née sur l'étranger (taux de la MCNE = 6 %).

38. Société Seribo : vente à terme et ADE **

La société Seribo a vendu à un client canadien deux machines à découpe pour le bois pour un montant total de 780 000 CAD, CIF Montréal, payables à 120 jours (date d'expédition) par crédit documentaire notifié par la banque Amex à Paris. Un acompte de 20 % (hors crédit documentaire) est exigé à la signature du contrat contre la mise en place d'une garantie de bonne exécution. D'autre part, le contrat précise que le crédit documentaire irrévocable doit être **réalisable par paiement différé à 120 jours date de B/L et être mis en place impérativement au moins 2 mois avant l'expédition**. L'expédition est prévue dans 3 mois de l'acceptation de la commande par Seribo.

Ne souhaitant pas subir une perte de change, le trésorier utilise régulièrement les opérations à terme. Sa banque lui a transmis les informations financières suivantes :

Cours comptant 1 EUR = 1,7000 – 1,7020 CAD

L'euro est en report par rapport au CAD.

La commission de change est de 1 pour mille.

Échéance en jours	30	60	90	120	150	180	210	240
Report	27	54	81	108	135	166	195	230

Taux d'escompte (appelé aussi taux de la MCNE : 6 %) – MCNE : mobilisation de créances nées sur l'étranger.

Votre directeur commercial souhaite calculer la marge sur ce contrat. Il vous demande de lui préparer des réponses aux questions suivantes.

Travail à faire

1. Sur la base de l'acompte de 20 % et d'une couverture à terme mise en place à la signature du contrat pour 80 % du contrat, quel sera le montant total net perçu par l'exportateur français à l'échéance 120 jours ?
2. Quelle est la marge prévisionnelle sachant que le coût de revient du contrat ne devrait pas dépasser 444 000 EUR.
3. Quelles sont les différentes techniques bancaires disponibles pour financer cette exportation à court terme ?
4. Quelle serait la recette nette si l'entreprise combine vente à terme et escompte à la date de réalisation du crédit documentaire ?
5. Quel pourrait être le montant net perçu à l'expédition des machines si l'entreprise utilise l'avance en devises à l'export avec intérêt précompté et qu'à cette date le cours comptant est de 1 EUR = 1,7500 – 1,7532 CAD et que le taux d'intérêt sur le CAD est égal à 7,5 % ?

39. Société Comau : couverture du risque de change ** et escompte

Un exportateur français Comau a vendu, à une société suisse, cinq machines pour 4 500 000 CHF payables dans 180 jours (date d'expédition) par virement Swift sur SG La défense 92022. Ne souhaitant pas rester en risque de change, le trésorier utilise régulièrement les opérations à terme.

Vous disposez des informations financières suivantes :

– cours comptant 1 EUR : 1, 5500 – 1,5515 CHF

– taux de l'euro-CHF : 1 $^{15}/_{16}$ % – 2 %,

– taux de l'Euribor sur le marché monétaire : 5 % – 5 $^{1}/_{16}$ %,

– taux de commission de change : 1 pour mille.

Les points de terme sur le franc suisse sont repris dans le tableau ci après :

Échéance en jours	30	60	90	120	150	180	210	240
Déport	38	77	114	154	190	228	270	312

Il vous demande de lui préparer la réponse aux questions suivantes :

Travail à faire

1. Quel sera le montant net perçu par Comau dans 180 jours si l'entreprise utilise la vente à terme sachant qu'elle est mise en place à l'expédition ? Vous pouvez soit utiliser la technique des points de terme soit l'une des formules du cours à terme

2. Quel pourrait être le montant net perçu à l'expédition des machines si l'entreprise obtient de sa banque un escompte au taux de 6 % ?

3. Comparez le résultat obtenu avec celui qu'aurait donné une avance en devises à l'export telle que le montant à rembourser en devises à l'échéance corresponde à la créance export. Commentez.

Parallèlement, le 22 novembre 2007, l'entreprise Comau a signé pour 9 850 000 USD de machines-outils avec un client du secteur automobile coréen (payable à 120 jours). La baisse du dollar américain des dernières semaines, pousse l'exportateur à couvrir le risque de change. Il souhaite financer cette exportation pour faire face à des besoins de trésorerie importants.

Vous disposez des données financières fournies par sa banque le 22 novembre 2007.

Cours comptant 1 EUR : 1,5930 – 1,5940 USD

Taux de l'euro-dollar : 2 $^{15}/_{16}$ % – 3 %

Taux de l'euribor : 6 % – 6 $^{1}/_{16}$ %

Commission de change : 1 pour mille

Les points de terme sur le dollar américain sont résumés dans le tableau ci-après :

Échéance en jours	30	60	90	120	150	180
Déport	39	78	120	156	196	234

Travail à faire

4. Établissez les résultats d'une avance en devises telle que la somme à rembourser corresponde au montant de la créance en dollar américain.

5. Comparez les résultats précédents avec l'utilisation d'une vente à terme (mise en place dès la signature du contrat le 22 novembre) assortie d'une mobilisation de créance née sur l'étranger (taux de la MCNE = 6 %).

40. Société Medical System : change à terme avec intéressement ***

La société Medical System vient de signer un contrat de 128 000 SGD (CIP Singapour) pour la fourniture d'un scanner pour l'hôpital central de Singapour, payable dans 60 jours par virement Swift. Le coût de revient rendu Singapour est égal à 60 000 EUR.

À la date de la signature du contrat, le dollar singapourien cotait EUR 1 = 1,9040 – 1,9052 SGD et le cours à terme à 60 jours s'élevait à 1,9080 – 1,9092 SGD. Le trésorier s'était garanti un cours plafond de 1,9500 avec un intéressement de 40 %.

Travail à faire

1. Quel est le résultat net de cette opération si le dollar singapourien cote à l'échéance respectivement : EUR 1 = 1,70 ; 1,90 et 2,10 SGD ?
2. Sachant que l'entreprise a opté pour une couverture de change avec intéressement, quel est le cours à échéance qui permettrait d'obtenir le même résultat que le cours à terme ? Commentez.

41. Société Thales ATM : couverture de change : cotation et option de change sur appel d'offres **

La société Thales ATM fabrique du matériel de contrôle de navigation aérienne. Ses clients sont essentiellement des aéroports, des directions générales de l'aviation civile ou des ministères de la défense.

La société Thales ATM veut participer à un appel d'offres lancé par Ankara Airport Authority (Turquie), sur lequel elle veut couvrir son risque de change par une option de change. L'offre commerciale doit être rédigée DDU Ankara Airport.

Votre directeur commercial vous demande de préparer le projet de contrat à partir du modèle type en répondant aux questions suivantes :

Travail à faire

1. À partir de l'annexe 1, calculer le prix d'offre en euros DDU Ankara. À titre indicatif, la marge habituelle sur ce type d'affaire représente 12 % du prix de vente EXW.
Nota : le prix de vente indiqué en annexe 1 incorpore déjà la marge commerciale.
2. Sachant que le prix d'offre doit être inférieur à 327 200 USD, quel est le cours de change que l'entreprise doit se garantir en considérant que le prix d'offre trouvé à la question 1 peut être arrondi à 207 500 EUR.
3. À partir de l'annexe 2, quel prix d'exercice arrondi devrait-on choisir pour obtenir le cours trouvé précédemment (hors coût de la prime) ?

En définitif, le 29 juillet 2008, une offre de prix a été faite à 320 000 USD DDU Ankara. Elle est valable trois mois. Le délai d'expédition est d'un mois à compter de la réception de la notification du crédit documentaire irrévocable et confirmé, réalisable par paiement différé à 60 jours date de LTA. Le directeur financier veut couvrir son risque de change pendant la période d'offre et pendant la période de crédit, dans la perspective où la société Thales ATM remporterait le marché. Si l'entreprise ne remporte pas le marché, l'option de change serait revendue en fonction de sa cotation. Afin de maximiser le potentiel de gain, une option de change américaine call EUR/put USD a été mise en place le 29 juillet 2008. Le prix d'exercice choisi est 1 EUR = 1,5600 USD. Ce jour-là, l'euro cote 1,6000 – 1,6017 USD au comptant.

Travail à faire

4. Calculez le montant de la prime payée le 29 juillet 2008 à partir de l'annexe 2.
5. La société Thales ATM a été désignée adjudicataire le 21 octobre 2008. Le contrat a été signé pour 320 000 USD et le message de notification de crédit a été reçu le 29 octobre 2008. Sachant que le matériel a été expédié le 20 novembre 2008 et qu'à la réception des fonds, le 28 janvier 2009, l'euro contre le dollar cote : 1 EUR : 1,6630 – 1,6644 USD, est-il nécessaire d'exercer l'option, quelle est la recette nette encaissée ?
6. Quelle est la marge nette obtenue sur l'opération sachant que le coût de revient est approximativement de 174 500 EUR ? Commentez.

Annexe 1 : éléments de cotation

Offre n° 44 du 2 juillet 2008 pour Ankara Airport Authority
Prix de vente EXW : 200 000 EUR
Coût colisage, empotage spécial : 1 384 EUR
Dimensions : 10 × 0,88 × 0,5 × 1,2 m poids brut 380 kg
Préacheminement et dédouanement export : 1 200 EUR
Fret aérien : Tarif Air France Paris-Ankara
M.[1] = 98,00 EUR
N[2] = 6,00 EUR/kg
100[3] = 5,00 EUR/kg
300 = 4,50 EUR/kg
500 et + = 3,20 EUR/kg
Assurance : 0,6 % de CIP + 10 %
Frais de post-acheminement mise à disposition transitaire aéroport d'Ankara : 800 EUR

Annexe 2 : conditions financières du 29 juillet 2008

Cours spot 1 EUR = 1,6000-1,6017 USD en vigueur le jour de la souscription de l'option

Tableau des primes sur option en %

Prix d'exercice	1,56	1,58	1,59	1,60	1,61
1 mois	4,22 %	3,20 %	1,58 %	0,89 %	0,54 %
2 mois	4,56 %	3,44 %	1,78 %	0,99 %	0,65 %
3 mois	4,88 %	3,65 %	1,98 %	1,11 %	0,77 %
4 mois	4,99 %	3,88 %	2,22 %	1,31 %	0,90 %
5 mois	5,12 %	4,10 %	2,49 %	1,51 %	1,05 %
6 mois	5,34 %	4,40 %	2,75 %	1,63 %	1,19 %

Commission de change 1 0/00

1. Minimum de taxation.
2. Moins de 45 kg.
3. De 45 kg à moins de 100 kg.

42. Société Caddie : option de change à l'exportation **

La société Caddie est une PME dynamique, spécialisée dans la fabrication de chariots à bagages pour les aéroports et les gares ferroviaires. Après avoir décroché de nombreux marchés en Europe, elle souhaite prospecter le marché des aéroports du sud-est asiatiques où la présence des concurrents asiatiques est cependant très forte. Bénéficiant d'une très bonne image de marque et réputée pour la qualité et le design de ses chariots, cette PME dispose d'atouts non négligeables. Le trésorier a eu pour habitude de couvrir à terme toutes les ventes export en devises. La volatilité du dollar et les inconvénients de la couverture à terme, le conduisent à s'intéresser aux options sachant que chaque vente représente un montant moyen de 100 000 USD.

Le 3 mai 2008, Caddie reçoit une commande ferme de 3 000 chariots, livrables sous 60 jours, pour le nouvel aéroport de Bangkok, Suvarnabhumi Airport. Il s'agit d'une vente CIF Bangkok.

Le montant global est égal à 450 000 USD, payables à 30 jours date d'expédition par crédit documentaire irrévocable et non confirmé à la BNP Paribas de Lyon.

À la date de la commande, l'euro cote EUR = 1,5490 – 1,5500 USD. Une couverture par l'achat d'une option call EUR/put USD est prise immédiatement.

Le service comptabilité analytique a déterminé le coût de revient unitaire d'un chariot à 85 EUR CIF Bangkok hors couverture de change. La marge habituelle est 15 % du prix de vente CIF.

Vous disposez des informations financières en annexe 1.

Travail à faire

1. Afin de préserver sa marge hors coût de couverture de change, quel prix d'exercice le trésorier va-t-il choisir ?
2. S'agit-il d'un prix d'exercice en dedans (*in the money*), en dehors (*out the money*) ou à parité (*at the money*) ?
3. Pour des raisons d'économies, le 3 mai 2008, l'option est prise au prix d'exercice de 1,58. Quel est le montant de la prime ?
4. L'expédition a eu lieu fin juin 2008 et le virement a été réceptionné le 2 août 2008. Déterminez le résultat de la couverture selon les hypothèses suivantes : à la date du virement, le 2 août 2008, l'euro cote contre le dollar : EUR = 1,51 USD ; EUR = 1,58 USD ; EUR = 1,65 USD.

Annexe 1 : cours des options le 3 mai 2008

Prix d'exercice	1,50	1,52	1,54	1,55	1,58	1,60
Prime en pourcentage CALL EUR/PUT USD	7,88 %	3,65 %	1,98 %	1,11 %	0,77 %	0,45 %
Prime en pourcentage PUT EUR/CALL USD	0,22 %	0,56 %	1,56 %	2,01 %	3,44 %	4,66 %

43. Société AquaPura : cotation et Nego avec intéressement *

L'entreprise AquaPura fabrique des systèmes de filtration d'eau pour les bureaux et les hôtels. Elle prospecte le marché de la République Dominicaine et des Caraïbes plus généralement.

Elle dispose de trois modèles dont l'Aqua 500 qui se positionne en milieu de gamme. Votre directeur commercial export vous demande d'établir un prix d'offre sur le marché dominicain.

Vous obtenez du service comptable les données suivantes :

Coût de production unitaire départ usine emballé en caisse carton renforcé 450 EUR

À ce coût de production unitaire, il faudrait ajouter les frais suivants par appareil :

– manuel en espagnol : 3 EUR
– adaptation électrique : 8 EUR
– traitement anti-humidité et air marin : 12 EUR

– filtre renforcé : 17 EUR

– amortissement de la prospection commerciale : 10 EUR

Taux de marge habituelle sur coût de revient départ usine : 20 %

Envoi uniquement par conteneur 20 pieds soit 81 appareils par conteneur

Logistique :

Traitement douanier export : 120 EUR

Pré-acheminement routier jusqu'à Anvers : 430 EUR

Frais portuaire et intervention du transitaire : 130 EUR

Fret maritime et assurance maritime jusqu'à Santo Domingo : 2 000 USD

Post-acheminement en République Dominicaine : 440 USD

On sait par ailleurs que la direction export établit ses cotations sur la base d'un EUR = 1,59 USD

Rattaché(e) au service commercial export, vous devez préparer les offres de toute urgence.

Travail à faire

1. Calculez le prix total de vente des 81 appareils en EXW Limoges en euros, FOB Anvers en euros et CIF Santo Domingo en euros puis en USD.
2. Sachant que les droits de douane s'élèvent à 25 % de la valeur CIF en USD par appareil, calculez le prix total de vente des 81 appareils DDP hors taxes Santo Domingo en USD.
3. L'importateur prend une marge de 20 % du prix CIF. Calculez le prix de vente unitaire HT sur le marché dominicain en USD.

Afin de couvrir son risque de change, la société avait souscrit une police Nego avec intéressement dans les conditions suivantes.

Montant couvert : 90 000 USD

Validité : 1 an à compter du 1er juin 2008

Prime à la signature du contrat Nego avec intéressement : 0,26 % (cours de change 1 EUR = 1,60 USD)

Prime en cas de succès commercial : 0,45 % du montant du contrat signé dans la limite du montant assuré. La prime a été payée le 29 septembre 2008 (1 EUR = 1,57 USD)

Cours de change garanti : 1 EUR = 1,59 USD avec un taux d'intéressement de 25 %

Projet d'expédition en DDU Santo Domingo couverte par une LCSB irrévocable et confirmée ; première expédition 30 jours après la notification d'ouverture de la LCSB puis les 2 suivantes à trois mois d'intervalle pour chacune.

Le paiement est prévu par virement Swift à 60 jours date de B/L

Le 22 septembre 2008, une offre a été négociée pour 72 600 USD, répartie en trois expéditions.

– 1re expédition : 30 jours après la réception de la notification de la LCSB

– 2e expédition : 3 mois plus tard

– 3e expédition : 3 mois plus tard

– la LCSB a été reçue fin septembre 2008

Travail à faire

4. Calculez la prime Coface payée à la signature du contrat Nego avec intéressement et à la signature du contrat commercial.
5. Calculez les montant perçus, les indemnités ou reversements selon les cours de change effectifs à l'encaissement des fonds :
24 200 USD perçus le 30/12/2008 cours réel 1 EUR = 1,66 USD
24 200 USD perçus le 31/03/2009 cours réel 1 EUR = 1,69 USD
24 200 USD perçus le 30/06/2009 cours réel 1 EUR = 1,56 USD

44. Société Chimex : cas de synthèse (assurance-crédit, crédit documentaire et LCSB) **

La société Chimex fabrique des additifs alimentaires. Elle exporte dans le monde entier. Chimex utilise de préférence le paiement par Swift avec ou sans sécurisation complémentaire selon le profil de l'acheteur. Cependant, face à l'importance croissante des impayés, Chimex a souscrit en 2006 une police Globalliance auprès de Coface.

Rattaché(e) auprès du service export, vous vous posez les questions suivantes :

Travail à faire

1. Précisez les avantages de cette police et son fonctionnement général.

Coface a donné son agrément sur un nouveau client thaïlandais (non @raté) pour un encours maximum de 39 000 EUR. La première opération porte sur 28 000 EUR.

Le 15 avril 2008, vous n'avez pas encore reçu le paiement de la société Thai Food. Vous la relancez d'abord par téléphone, puis par mèl et enfin par courrier mais en vain. Vous décidez alors d'alerter Coface le 28 avril 2008 et lui demandez son intervention.

Celle-ci obtient assez facilement un premier règlement de 12 000 EUR qu'elle vous adresse le 21 mai 2008. Elle confie ensuite le dossier à un avocat sur place pour tenter de récupérer le solde, mais à l'issue du délai de carence, aucune nouvelle récupération n'a été enregistrée.

Travail à faire

2. Retracez sur un axe du temps la chronologie des opérations, en indiquant les différents délais à respecter pour obtenir une indemnisation. Faites apparaître les dates butoir.
3. Calculez l'indemnité versée par Coface à votre société.
4. Coface récupère finalement par l'intermédiaire de son avocat, 9 mois après l'indemnisation, 60 % du montant impayé. Pouvez-vous prétendre à une indemnisation complémentaire ? Justifiez la réponse.
5. En déduire la perte nette sur ce client.

Après cet échec, le directeur financier décide de travailler sous crédit documentaire pour toutes les opérations hors OCDE.

Suite à l'envoi de sa proforma acceptée par l'acheteur iranien, Chimex a reçu l'accréditif suivant repris en annexe 1.

Travail à faire

6. Faites une analyse du crédit documentaire, en identifiant les parties et les conditions de réalisation du crédit.
7. En reprenant l'offre initiale vous constatez des écarts entre l'offre (annexe 2) et le crédit documentaire mis en place. Identifiez les amendements souhaitables.
8. Expliquez la procédure pour les obtenir.
Une prospection est en cours sur l'Australie, un nouveau courant d'affaires pourrait atteindre 60 000 AUD par mois en CIP Brisbane. Le client souhaite obtenir un délai de paiement de 90 jours date de B/L. Identifiez les risques financiers. Comment pourrait-on les sécuriser ?
9. Après consultation de l'assureur-crédit, Chimex constate que l'agrément ne pourra pas excéder 100 000 AUD. Quel est l'encours nécessaire selon les délais de paiement envisagés ? Quelles solutions pourriez-vous envisager pour compléter la couverture d'assurance-crédit ?
10. La banque australienne de l'acheteur propose une garantie de paiement. Quelle forme pourrait-elle prendre ? Imaginez le texte de cette garantie sous une des formes pratiquées dans les pays anglo-saxons.

Annexe 1

MT 700 Issue of documentary credit
Sender
SABCIRTHABAF SAMAN BANK CORPORATION TEHRAN
40 A Form of documentary credit
IRREVOCABLE
20 documentary credit number
127979797-34A
31C date of issue
24 01 2008
31 D date and place of expiry
24 09 2008
50 applicant
TAKBAB REZA. TEHRAN IRAN
59 beneficiary customer
CHIMEX
BEAUVAIS 60000 FRANCE
32 B currency code and amount
EUR 238 000
41A Available with… by
MELLI BANK AG HAMBURG
AT HAMBURG INTER trade Center
Documentary credit
BY NEGOCIATION
43P Partial Shipments
NOT ALLOWED
43 T Transhipment
ALLOWED
44A Loading on board/Dispatch/from
FROM GERMANY
44B For transportation to
TEHRAN VIA BANDAR ABBAS/PERSIAN GULF IRAN
44C Lastest Date of Shipment
03 09 2008
45 A Description of goods and/or Services
xxxx
TOTAL FOB PRICE 234 900 EUR
FREIGHT 3 100 EUR
CFR TEHRAN 238 000 EUR
AS PER PROFORMA INVOICE n°56456/45/2008 du 11/01/2008
46A Documents required
NEGOTIABLE FIATA MULTIMODAL TRANSPORT CLEAN B/L THREE ORIGINALS AND TWO COPIES EVIDENCING GOODS ON BOARD ISSUED TO THE ORDER OF SAMAN BANK CORP MARKED ORDERER TAKBAB REZA… TEHRAN IRAN AND FREIGHT SIGNED AND DETAILED COMMERCIAL INVOICE IN ONE ORIGINAL AND TWO COPIES ONE OF THE ORIGINAL INVOICES MUST BE CERTIFIED BY LOCAL CHAMBER OF COMMERCE INDICATING THE FOLLOWING AFFIDAVIT QUOTE THIS IS TO CERTIFY THAT THIS INVOICE IS CORRECT AND TRUE AND THE QUOTED PRICES ARE IN ACCORDANCE WITH THE CURRENT PRICE MARKET

WE CONFIRM THAT THESE IS NO OTHER TRANSACTION BETWEEN US AND THE PURCHASER IN REGARD TO THIS INVOICE UNQUOTE
CERTIFICATE OF ORIGIN IN ONE ORIGINAL AND TWO COPIES AND ONE OF THE ORIGINALS MUST BE CERTIFIED BY LOCAL CHAMBER OF COMMERCE PRO FOMA INVOICE n°56456/45/2008 du 11/01/2008
DATE OF DOCS SHOULD NOT BE PRIOR TO THE DATE OF THIS L/C
THIRD PARTY DOCS ARE NOT ACCEPTABLE
INSURANCE COVERS IN IRAN
B/L TO BE INDICATED STOWED UNDER DECK
71 B Details of charges
ALL BANKING CHARGES OUTSIDE OF IRAN TO BE FOR BENEFICIARY INCLUDING REIMBURSMENT CHGS
49 Confirmation instructions
WITHOUT
78 Inst/paying/accept./negotiate bank
PLEASE DEBIT OUR ACCOUNT WITH YOURSELVES ; FUNDS WOULD BE COVERED 5 WORKING DAYS AFTER RECEIVING THAT THE DOCUMENTS HAVE BEEN NEGOTIATED IN CONFIRMITY WITH THE L/C TERMS AND CONDITIONS
72 Sender to receiver
OUR ADDRESS N°453 AFRIGHA AV TEHRAN IRAN…
PLS AKNOWLEDGE RECEIPT BY SWIFT THIS CREDIT IS SUBJECT TO UCPDC n°600 ICC 2007 REVISION

Annexe 2 : vente en CFR Bandar Abbas

Crédit irrévocable et confirmé par une banque de 1er rang en France.

Crédit documentaire réalisable par paiement différé à 30 jours.

Tous les frais bancaires à la charge du donneur d'ordre.

Départ de port allemand sur la Baltique ou la mer du Nord selon disponibilité.

Expédition en 3 lots tous les trimestres selon accord du client au plus tard le 3 décembre 2008.

45. Société Bois International : achat à terme et crédit documentaire import et ADI **

La société Bois International importe régulièrement des accessoires de décoration pour la maison qu'elle vend dans un réseau de franchise. Les importations sont payées généralement par crédit documentaire irrévocable non confirmé à vue ou par paiement différé à 30, 60 voire 90 jours date de B/L. les achats sont libellés en USD (80 %) ou en euros (20 %).

L'entreprise n'exporte que vers les pays limitrophes de la France, Italie, Benelux et Allemagne et ne génère pas un chiffre d'affaires en USD.

Le directeur des achats est un très bon négociateur mais n'est pas habitué aux techniques de couverture de change. Cependant un mèl de la direction financière l'informe que suite aux soubresauts du dollar américain, il a été décidé de prendre des couvertures de change à terme si la conjoncture s'y prête.

Votre directeur des achats ne comprend pas bien le message, car il garde à l'esprit que le dollar ne cesse de se déprécier depuis 2 ans.

Il vous demande de lui constituer un petit dossier pour comprendre le mécanisme des couvertures à terme en l'illustrant par deux opérations récentes.

Travail à faire

1. Établissez le résultat de la couverture à terme sur l'opération Pakistan de novembre 2007 (annexe 1) par rapport à une stratégie de non-couverture.
2. Quel aurait été le résultat si l'opération Chine avait été couverte par un achat à terme de dollars américains (annexe 2) au lieu d'une stratégie de non-couverture ?

L'ancien fournisseur Nandini qui avait été évincé en octobre 2007 en raison de son incapacité à respecter les délais d'expédition et le cahier des charges de qualité, vous contacte pour tenter de redevenir fournisseur de Bois International. Votre directeur des achats a prévu de revisiter plusieurs fournisseurs en Inde, il a décidé de rencontrer Nandini pour faire un audit de sa structure de production. Cependant avant de partir, il vous demande de ressortir le crédit documentaire de la dernière opération.

Travail à faire

3. À partir du texte du crédit documentaire (annexe 3), il vous demande de proposer des améliorations pour défendre les intérêts de Bois International en faisant une analyse critique du crédit et en énonçant des propositions concrètes pour sécuriser les achats de Bois International.

Quelques mois plus tard une proposition de commande de 90 000 USD est envoyée au fournisseur indien Nandini, payable par crédit documentaire irrévocable non confirmé réalisable par paiement différé à 120 jours date de B/L. le fournisseur n'est pas en position pour discuter les conditions mais la négociation bloque cependant sur le délai de paiement. Nandini propose le paiement à vue date de B/L sous un escompte de 4 %.

Travail à faire

4. Il est décidé de procéder à une avance en devises à l'import pour profiter de l'escompte sans couverture à terme car le trésorier pense que le dollar ne peut que se déprécier. Calculer le montant net à décaisser dans 120 jours sachant qu'à l'échéance l'euro cotait contre le dollar : 1 EUR = 1,6378-1,6410 USD. La banque applique un taux d'intérêt annuel de 4 % sur l'avance en devises à l'import.

Annexe 1 : achat en provenance du Pakistan

Commande le 12/11/2007 : 140 000 USD
Cours en vigueur à la commande : 1 EUR = 1,3980-1,40000
Délai de livraison : 60 jours
Délai de paiement : 90 jours date de B/L
Cours de change à l'échéance 1 EUR = 1,6376-1,6400 USD
Couverture à terme possible à la commande dans les conditions suivantes
Les points de terme EUR contre USD le 12/11/2007

Échéance en jours	30	60	90	120	150	180
Deport	28	56	84	115	145	180

Annexe 2 : achat en provenance de Chine

Commande le 02/01/2008 : 480 000 USD
Cours en vigueur à la commande : 1 EUR = 1,5970-1,60000
Délai de livraison : 90 jours
Délai de paiement : 30 jours date de B/L
Cours de change à l'échéance 1 EUR = 1,6966-1,7004 USD
Couverture à terme possible à la commande dans les conditions suivantes

Les points de terme EUR contre USD le 02/01/2008

Échéance en jours	30	60	90	120	150	180
Deport	41	82	125	170	213	255

Annexe 3 : crédit documentaire en faveur de Nandini

	TYPE DE MESSAGE	700 OUVERTURE DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE
REÇU LE	15/06/2007	
ÉMETTEUR		BP RIVES DE PARIS
DESTINATAIRE		CANARA BANK
27	NR SÉQUENCE/TOTAL	1/1
40A	FORME CRÉDIT DOCUMENTAIRE	IRRÉVOCABLE
20	N° CRÉDIT DOCUMENTAIRE	4646978
23	PRÉAVIS	
31C	DATE ÉMISSION DU CREDIT	070715
31D	DATE ET LIEU VALIDITÉ	071006 INDIA
50	DONNEUR D'ORDRE	BOIS INTERNATIONAL 1 PLACE HOCHE NOGENT SUR MARNE 94
59	BÉNÉFICIAIRE	NANDINI MUMBAI INDIA
32B	DEVISE MONTANT	USD 70705.68
41D	UTILISABLE CHEZ… PAR	WITH ANY BANK IN INDIA
42C	PAR	BY NEGOTIATION AT SIGHT
42D	TIRÉ SUR	OURSELVES
43P	EXPÉDITIONS PARTIELLES	ALLOWED
43T	TRANSBORDEMENT	ALLOWED
44A	LIEU D'EXPÉDITION	NHEVA SHEVA
44B	À DESTINATION DE	LE HAVRE FRANCE
44C	DATE LIMITE EXPÉDITION	070915
45A	DESCRIPTION MARCHANDISES	MORE AND LESS 5 PCT TEXTILS AS DETAILS IN PROFORMA INVOICE DATED 070409 FOB NHEVA SHEVA INSURANCE COVERED BY APPLICANT

46A	DOCUMENTS REQUIS	1. COMMERCIAL INVOICE IN 4 FOLDS MANUALLY SIGNED 2. PACKING LIST IN 4 FOLDS INDICATING THE SUB TOTAL OF EACH ITEM'S NET WEIGHT, GROSS WEIGHT AND CBM 3. PHOTOCOPY OF FORWARDING DHL RECEIPT OF SENDING THE COPIES OF DOCUMENTS TO THE APPLICANT WITHIN 10 DAYS OF B/L DATE 4. APPLICANT'S ATTESTATION PROVING THAT ONE COPY OF VERBAL PROCESS OF CONFORMITY (LABELLING, INDIVIDUAL PACKAGING….)AND SIGNED BY AMU RHADA SURVEYORS SERVICE HAS BEEN RECEIVED BY FAX 5. CERTIFICAT OF ORIGIN GSP FORM A ISSUING PAR COMPETENT AUTHORITIES 6. FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING ISSUED BY RAS FREIGHT PRIVATE LIMITED 303 RD FLOOR WALDCHAND HIRACHAND GPO MUMBAI 400 0001 TEL 009122265445 FAX 0091222654674 TO ORDER OF BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS MARKED FREIGHT COLLECT, QUOTING THIS LC NUMBER AND NOTIFY APPLICANT (AS INDICATED ABOVE) 7. FAX OF PACKING LIST APPROVED, STAMPED AND SIGNED BY APLLICANT AND BEFORE THE SHIPMENT
47A	CONDITIONS SPECIALES	1. THE DRAFT(S) MUST BEAR THE CLAUSE : DRAWN UNDER DOCUMENTARY CREDIT NUMBER XV 010457895 ISSUED BY BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS PARIS 13 FRANCE 2. A DISCREPANCY FEE OF USD 100.00 TO BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS IF DOCS ARE PRESENTED WITH DIESCREPANCY(IES) 3. ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH LANGUAGE 4. DOCUMENTS DATED BEFORE OPENING L/C IS PROHIBITED
71B	DÉTAIL DES FRAIS	1. ALL BANKING CHARGES OUTSIDE FRANCE INCLUDING REIMBURSING COMMISSION ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT 2. ARTICLE 37 UCP 600 IS NOT APPLICABLE
48	DÉLAI PRÉSENTATION DOCS	WITHIN 7 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT BUT NOT LATER THE THE VALIDITY OF THIS L/L
49	INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION	WITHOUT
78	INSTRUCTIONS DE PAYER/ ACCEPTER/NÉGOCIER	FURTHER INSTRUCTIONS OF REMITTING BANK
57D	AVISER PAR L'INTERMÉDIAIRE DE	CANARA BANK MUMBAI
72	INFO ENTRE BANQUES	DOCUMENTS MUST BE SENT BTY NEGOTIATIG BANK BY EXPRESS MAIL TO BPRP BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS INTERNATIONAL DEPARTEMENT XX RUE ÉMILE ZOLA 75013 PARIS FRANCE

46. Edylis : les options de change à l'importation **

La société Edilys vient d'investir dans un nouveau banc offset afin de renouveler son équipement de photocomposition. Un fabricant japonais lui propose une machine pour 225 000 USD payable à 60 jours par virement Swift assorti d'une lettre de crédit *stand by* (validité 90 jours).

Le trésorier a une position incertaine sur le dollar et souhaite se couvrir par un achat d'option Put EUR/Call USD. Le directeur financier lui indique que l'ensemble des flux en dollars américains sont budgétisés à 1 EUR = 1,5200 USD et lui transmet des données financières (annexe).

Travail à faire

1. Sans tenir compte du coût de la prime, quel est le prix d'exercice que le trésorier doit choisir pour être conforme à la budgétisation ? Quel est le type d'option ?
2. Calculez le résultat de cette couverture selon les hypothèses de cours de l'euro/USD à échéance (H1 : 1 EUR = 1,40 USD ; H2 : 1,52 USD et H3 : 1,60 USD).
3. Comparez les résultats de l'option par rapport à la stratégie de non-couverture et celle d'achat à terme.

Annexe : informations financières

Cours comptant de l'euro contre l'USD : 1 EUR = 1,49000-1,4930 USD à la date de souscription de l'option.

Taux de l'euro-USD (à 60 jours) : 3 15/16 % – 4 %.

Taux de l'euribor : 6 % – 6 1/16 %.

Cours de l'option EUR/USD à 60 jours (option européenne)

Prix d'exercice	1,45	1,47	1,48	1,50	1,51	1,52	1,53	1,54	1,55
Prime en pourcentage CALL EUR/PUT USD	7,88 %	3,65 %	1,98 %	1,11 %	0,97 %	0,75 %	0,51 %	0,43 %	0,25 %
Prime en pourcentage PUT EUR/CALL USD	0,22 %	0,56 %	1,56 %	2,01 %	2,44 %	2,89 %	3,31 %	3,84 %	4,26 %

Points de termes EUR contre USD :

Échéance en jours	30	60	90	120	150	180	210	240
Deport	27	54	81	108	135	166	195	230

47. Société Imphy Alloys : avance en devises à l'importation et à l'exportation **

La société Imphy Alloys, leader sur le marché des aciers spéciaux, importe régulièrement du Japon des aciers pour ses fabrications. Le dernier contrat porte sur un montant de 40 millions de yens payables à 90 jours. Le trésorier est peu expérimenté avec les options, il hésite entre un achat à terme ou une avance en devises à l'importation combinée à un achat à terme sachant qu'en cas de paiement comptant, le fournisseur japonais accorde un escompte de 1,5 %.

Parallèlement Imphy Alloys importe de Corée des aciers qu'elle revend sur les Émirats et principalement sur Dubaï à une clientèle du secteur du BTP.

Son fournisseur coréen exige le paiement à 30 jours date d'expédition tandis que Imphy Alloys accorde des délais relativement longs à ses clients (90 jours date d'expédition). La facturation se fait tant à l'importation qu'à l'exportation en USD. La marchandise part directement de Corée du Sud (Pusan). La dernière opération portait sur 10 000 pièces pour 800 000 USD.

À partir des informations de l'annexe 1, vous calculerez le résultat de cette stratégie de couverture.

Travail à faire

1. Quel est l'intérêt de recourir à une ADI pour financer l'achat d'aciers spéciaux japonais ? Justifiez votre réponse par le calcul.

Dans le cadre de ses opérations de négoce Corée du Sud-Les Émirats, Imphy Alloys applique un coefficient de 1,4 pour passer de son prix d'achat à son prix de vente. Le coût de revient d'un approvisionnement en Corée du Sud vendu et livré sur Dubai est égal au prix d'achat FCA Pusan majoré de 5 % pour les frais généraux et de 10 %[1] pour les frais de transport et d'assurance.

Travail à faire

2. Calculez le résultat net de la dernière opération sachant que Imphy Alloys utilise l'avance en devises pour payer son importation coréenne qu'elle rembourse grâce à sa recette export. Imphy Alloys se couvre à terme sur le reliquat de son contrat export (différence entre la recette export et l'ADI).

Annexe 1 : les données financières

1 EUR = 170,00 – 170,30 JPY

Taux de l'euro-JPY : 0,925 % – 1 %.

Taux de l'euro-USD : 3 $^{15}/_{16}$ % – 4 %

Taux sur l'euro (– 1 an) : 5 % – 5 $^{1}/_{16}$ %.

1 EUR : 1,6000-1,6025 USD

Points de terme sur le dollar américain

Écheance	1 mois	2 mois	3 mois	4 mois
Points de terme (déport)	15	31	47	65

48. Société Arvalis : garanties et cautionnements de marché *

La société Arvalis est spécialisée dans les équipements pour l'industrie cotonnière. Présente en Afrique de l'Ouest, en Ouzbékistan et plus récemment aux États-Unis, la société participe de façon systématique aux appels d'offre dont le montant est supérieur à 10 millions d'euros. Vous avez récupéré le cahier des charges d'un appel d'offre lancé par l'Union nationale des producteurs d'Arachides du Sénégal pour la fourniture d'une unité de séchage. Chaque soumissionnaire devra présenter son offre sous deux plis séparés (offre technique + offre commerciale) – cachetés et scellés accompagnés d'une garantie de soumission.

Le projet sera financé par un crédit acheteur (40 %), un acompte de 15 % sur fonds propres de l'acheteur sénégalais et un financement Banque Mondiale pour le solde. L'ensemble des paiements se fera sous crédit documentaire irrévocable et confirmé. Par ailleurs, dans le cadre de cet appel d'offre, l'adjudicataire sera tenu de fournir une garantie de bonne exécution (20 %) et une garantie de restitution d'acompte de 15 %. Votre collaborateur, nouvellement recruté, n'est pas familier des procédures d'appel d'offre ni des cautionnements et garanties de marché. Afin de l'aider, vous décidez de répondre à ses questions.

Travail à faire

1. Expliquez par un schéma et un commentaire le montage financier.
2. Rappelez le rôle des différentes garanties évoquées dans le montage financier.
3. Analysez le texte de la garantie proposée par votre banque (conféré annexe). Quelle est sa nature juridique ?
4. La banque prend-elle un risque en émettant cet engagement ? Comment peut-elle se sécuriser ?
5. Quels sont les risques liés à l'émission des garanties pour l'exportateur ? Comment l'exportateur peut se protéger ?

1. % par rapport à la valeur FCA.

Annexe : garantie de soumission

DÉPARTEMENT INTERNATIONAL Nanterre, le 19 Mars 2008

UNION NATIONALE
DES PRODUCTEURS
D'ARACHIDES DU SÉNÉGAL
BP 12
DAKAR SÉNÉGAL

GARANTIE DE SOUMISSION n° xxx

Attendu que Arvalis, dont le siège social est 65 avenue Victor Hugo 75116 Paris FRANCE, ci-après dénommé « Le Soumissionnaire », a soumis sa proposition en date du 29 mars 2008 en vue de la réalisation d'une unité de séchage dans le cadre de la mise en œuvre du Projet de Renforcement de la Filière Arachide du Sénégal (ci-dessous désignée comme « Proposition »), nous CRÉDIT COOPÉRATIF, dont le siège social est 33 rue des Trois Fontanot à 92000 NANTERRE/France (ci-dessous désigné comme « la Banque ») sommes tenus à l'égard de l'Union Nationale des Producteurs d'arachide du Sénégal (ci-dessous désigné comme UNPAS) pour la somme de FCFA 200 000 000,00 (deux cent millions de FCFA) que la Banque s'engage à régler intégralement à l'UNPAS, s'obligeant elle-même, ses successeurs et assignataires.

Signé et authentifié par le CRÉDIT COOPÉRATIF le 19 Mars 2007 à Nanterre.

Les conditions de cette obligation sont les suivantes :
Si le Soumissionnaire retire sa proposition pendant la période de validité spécifiée par lui-même sur le Modèle de soumission ; ou
Si le Soumissionnaire, s'étant vu notifier l'acceptation de sa proposition par l'UNPAS pendant la période de validité manque à signer ou refuse de signer le Modèle de Marché, alors qu'il est requis de le faire ;
Nous nous engageons à payer à l'UNPAS un montant allant jusqu'au maximum de la somme stipulée ci-dessus, dès réception de sa première demande écrite, sans qu'elle soit tenue de justifier sa demande, étant entendu toutefois que, dans sa demande, l'UNPAS notera que le montant qu'elle réclame lui est dû parce que l'une ou l'autre des conditions ci-dessus ou toutes les deux, sont remplies, et qu'elle spécifiera quelle ou quelles condition(s) a joué ou ont joué.

La présente garantie demeurera valable jusqu'au trentième jour inclus suivant la fin du délai de validité des propositions ; toute demande de l'UNPAS tendant à la faire jouer devra parvenir à la Banque dans ce délai de trente jours.

……

49. Société Printex : garanties internationales, financement export, implantation commerciale ***

La société Printex fabrique du matériel pour imprimerie. PME de 500 salariés, elle connaît un développement important depuis 4 ans. Son chiffre d'affaires est passé de 123 à 165 millions dont la moitié à l'exportation. Son marché cible actuel est l'Amérique du Sud.

Plusieurs projets sont à l'étude ou en cours de réalisation : Une commande de 10 machines « TYPO 400 » d'un client argentin, société Xenoga. (Mar del Plata).

L'entrée en vigueur du contrat a été fixée au 01/01/N.

Les machines seront expédiées à raison d'une par mois à compter du 31/03/N, FOB Le Havre (France).

Le montage et l'installation du matériel sont prévus au premier trimestre de l'année N + 1 et devront être achevés au plus tard le 30/04/N + 1.

En cas de retard imputable au fournisseur dans la réalisation de l'ensemble, celui-ci donnera lieu à la perception de pénalités de retard sur la base de 0,6 % par semaine de retard ; au cas où ce retard serait supérieur à 12 semaines, l'acheteur se réserve la faculté de résilier le contrat sans préjudice des indemnités et dommages et intérêts qu'il pourra réclamer au vendeur.

- Le prix de l'ensemble est ainsi fixé :

– 10 machines « TYP 400 » : 4 600 000 euros

– montage et installation, mise en route : 400 000 euros

– Total : 5 000 000 euros

Les montants ci-dessus ne seront pas révisables.

- Les modalités de paiement :

– le montage sera payé totalement à la date de la réception provisoire (avril de l'année N + 1) ;

– 10 % (a) à l'entrée en vigueur du présent contrat (01/01/N) payables contre remise d'une caution émise par une banque de premier ordre pour garantir la restitution éventuelle d'acompte. Cette caution bancaire sera caduque lors de la réception provisoire prévue au plus tard seize mois après l'entrée en vigueur du présent contrat.

Parallèlement, le fournisseur présentera une caution de bonne fin de même validité que la caution de restitution d'acompte, dont le montant doit être égal à 20 % du montant total du contrat ;

(a) seul le matériel (4 600 000 EUR) donne lieu à un paiement fractionné.

– 10 % à la date de la dernière expédition, soit le 31 décembre de l'année N par crédit documentaire ouvert en faveur de Printex auprès de sa banque par l'intermédiaire de la Banque centrale de Patagonie (Mar del Plata) ;

– le solde (80 %) sur le matériel sera réglé par 8 semestrialités égales et successives décomptées de la date de la réception provisoire et matérialisées par un jeu de 8 traites acceptées par l'acheteur et avalisées par la Banque centrale de Patagonie. Ces traites seront majorées d'un intérêt au taux semestriel de 5 % calculé sur le capital restant dû.

- La garantie :

Le matériel est garanti pendant 12 mois à compter de la réception provisoire, le vendeur devra fournir une caution de maintenance de même validité d'un montant égal à 10 % du contrat total.

Les garanties internationales seront émises par la Banque nationale du commerce extérieur (BNCE) dans les conditions suivantes :

– frais de mise en place par garantie ou cautionnement : 150 EUR,

– mainlevée par garantie ou cautionnement : 80 EUR,

– prorogation ou modification : 150 EUR,

– coût de la garantie payable en début de trimestre : 0,25 % par trimestre calculé sur le montant garanti (tout trimestre entamé est dû).

Travail à faire

1. Expliquez l'objet de chacune des garanties à première demande exigées par l'acheteur et placez-les sur un axe des temps.
2. Calculez le coût global de la mise en place de ces garanties à première demande jusqu'à leur mainlevée, compte tenu des tarifs pratiqués par la BNCE.
3. Établissez l'échéancier des règlements prévus au contrat et calculez le nominal de chacune des traites.

50. Société Eramet : garantie internationale sous forme de LCSB ***

À partir du message Swift ci-après reproduit, votre directeur commercial, peu coutumier des LCSB, souhaite avoir des réponses aux questions suivantes :

Travail à faire

1. Expliquez l'objet de ce message Swift (annexe 1).
2. S'agit-il d'un engagement par signature direct ou indirect ? Faites un schéma des intervenants et commentez.
3. À partir des frais bancaires indiqués en annexe 2, faites une simulation du coût de cette *stand by* pour Eramet en vous aidant d'un axe des temps. La LCSB n'a pas été confirmée par la banque notificatrice à la demande du bénéficiaire.

Annexe 1 : copie du message Swift reçu par Eramet de sa banque (HSBC)

27 : Séquence 1/1
20 : Numéro de référence transaction
X750Y33/ERAMET
23 : Identification
REQUEST
77C : détails de la garantie
TO ASIA INTERNT.BANK-KAOHSIUNG BRANCH
259 CHUNG CHENG 4 TH ROAD
KAOHSIUNG TAIWAN-REPUBLIC OF CHINA
+
VERY URGENT
+
PLEASE ADVISE BENEFICIARY MING. STAINLESS STEEL PLANT LTD, KAOHSIUNG, TAIWAN ROC,
ADDING YOUR CONFIRMATION, THAT WE ISSUE OUR IRREVOCABLE
STAND BY LC NO X750Y33 FOR USD 432.000,00 IN THE SCOPE OF CONTRACT N° XX – 72 AS PER FOLLOWING WORDING
+++
QUOTE
IRREVOCABLE STAND BY LC NO X750Y33
PLACE AND DATE OF ISSUE : HSBC PARIS LA DEFENSE – FRANCE, ON JANUARY 17, 2008
APPLICANT : ERAMET PARIS FRANCE
ADVISING BANK : ASIA INTERNT.BANK, KAOHSIUNG BRANCH, 259 CHUNG CHENG 4 TH ROAD, KAOHSIUNG-TAIWAN (ROC)
STAND BY LC NO X750Y33
DATE AND PLACE OF EXPIRY : AT THE NEGOTIATING BANK IN TAIWAN, JUNE 30, 2009
BENEFICIARY : MING, STAINLESS STEEL PLANT LTD, 4 YEN HAI 2ND ROAD, KAOHSIUNG, TAIWAN, ROC,

AMOUNT : USD 432 000,00 (US DOLLARS FOUR HUNDRED AND THIRTY TWO THOUSAND)
.
GENTLEMEN
.
WE HEREBY ISSUE IN YOUR FAVOUR THIS IRREVOCABLE STAND BY LETTER OF CREDIT WHICH IS AVAILABLE WITH ANY BANK IN TAIWAN BY NEGOCIATION AGAINST BENEFICIARY'S DRAFT(S) OR SIMPLE RECEIPT(S) AT SIGHT DRAWN ON US ACCOMPANIED BY THE FOLLOWING DOCUMENT :
.
BENEFICIARY'S SIGNED STATEMENT CERTIFYING THAT ERAMET HAS DEVIATED FROM THE REQUIREMENTS AS SPECIFIED ON THE CONTRACT DOCUMENTS FOR THE PROJECT OF CONTRACT N°XX-72, INVITATION 90L-0101 OF MING STAINLESS STEEL PLANT LTD.
.
THE AMOUNT OF PRESENT STAND BY LETTER OF CREDIT WILL STAY VALID
.
1/ FOR USD 432 000,00 (US DOLLARS FOUR HUNDRED AND THIRTY TWO THOUSAND) FROM DATE OF ISSUANCE TILL MARCH 31, 2008
.
2/ FOR USD 324.000,00 (US DOLLARS THREE HUNDRED AND TWENTY FOUR THOUSAND) FROM APRIL 1, 2008 TILL JUNE 30, 2008
.
3/ FOR USD 216.000,00 (US DOLLARS TWO HUNDRED AND SIXTEEN THOUSAND) FROM JULY 1, 2008 TILL SEPTEMBER 30, 2008
.
4/ FOR USD 108.000,00 (US DOLLAR ONE HUNDRED AND EIGHT THOUSAND) FROM OCTOBER 1, 2008 TILL JUNE 30, 2009
.
SPECIAL INSTRUCTIONS
1. PARTIAL DRAWINGS ARE ALLOWED
2. ALL CHARGES INCLUDING CONFIRMATION CHARGES IF ANY ARE FOR APPLICANT'S ACCOUNT
WE HEREBY AGREE WITH THE DRAWERS, ENDORSERS AND BONA FIDE HOLDERS OF DRAFTS DRAWN AND NEGOCIATED UNDER AND IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THIS CREDIT THAT SUCH DRAFT(S) OR SIMPLE RECEIPT(S) WILL BE DULY HONORED WITHOUT RECOURSE UPON PRESENTATION TO THE DRAWEE.
.
THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (2007 REVISION, INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, PARIS, FRANCE, PUBLICATION NO 600)
UNQUOTE
+++
UPON RECEIPT OF YOUR DULY TESTED TELEX/AUTHENTICATED SWIFT MESSAGE CONFIRMING HAVING NEGOCIATED AND AIRMAILED RELEVANT DOCUMENTS TO HSBC, GARANTIES INTERNATIONALES, PARIS LA DEFENSE FRANCE…92…, (BY DHL MAIL OR SIMILAR) IN STRICT CONFORMITY WITH L/C TERMS, WE SHALL COVER YOU AT YOUR BEST CONVENTENCE VALUE 10 BUSINESS DAYS IN USA/FRANCE/CHINA AFTER OF YOUR TESTED TELEX/AUTHENTICATED SWIFT MESSAGE.
.
THIS SWIFT IS AN OPERATIVE INSTRUMENT. NO MAIL CONFIRMATION WILL FOLLOW.

.
PLEASE ACKNOWLEDGE RECEIPT OF THIS PRESENT SWIFT INFORMING US OF NECESSARY DONE.
.
ANY FURTHER CORRESPONDENCE FROM YOUR PART RELATIVE TO THIS UNDERTAKING MUST IMPERATIVELY BEAR OUR FULL REFERENCE : HSBC GARANTIES INTERNATIONALES X750Y33
.
BEST REGARDS

Annexe 2 : frais bancaires d'HSBC Paris

Frais et commissions	EUR
Frais d'émission	100
Frais de modification, de réduction, amendement	120
Frais de mainlevée	150
Commission d'engagement (HSBC) hors frais du correspondant	0,25 %

51. Société Slicelec : assurance risque de fabrication et police crédit-fournisseur avec risque de fabrication **

La société Slicelec est spécialisée dans l'installation de système d'énergie pour les infrastructures de transport et la modernisation de centrale électrique. Le Ministère de l'Équipement du Pérou sollicite, après présélection, Slicelec pour l'installation d'équipement de signalisation dans le centre de Lima.

Le contrat porte sur un montant de 2 millions d'USD, payables dans les conditions suivantes :

– 15 % à la signature du contrat contre remise d'une garantie de restitution d'acompte (1er février N) ;

– 25 % au prorata des expéditions de fournitures contre remise des documents d'expédition ;

– 50 % à la réception provisoire contre remise d'une garantie de maintenance (01/09/N) ;

– 10 % à la réception définitive, soit un an après la date de la réception provisoire (01/09/N + 1).

Suite à des émeutes, les entreprises étrangères ont toutes les difficultés à remplir leurs obligations : locaux saccagés, sabotage de matériels…

Le 17 avril N, la société Slicelec informe Coface que des événements de nature politique survenus dans le pays de l'acheteur la mettent dans l'impossibilité d'honorer ses obligations depuis le 5 avril N.

Le 3 mai N, la société Slicelec envoie un compte de perte arrêté au 05/04/N.

La perte déclarée est égale à 540 000 USD (1 EUR = 1,48 USD).

Conformément aux usages, Coface désigne un expert chargé d'établir le rapport d'expertise afin d'évaluer la perte (annexe 1).

Les recettes perçues correspondent à l'acompte et à 60 % des fournitures expédiées (soit 15 % du contrat).

La société avait souscrit avant la signature du contrat, une police individuelle crédit-fournisseur couvrant les risques de crédit, de fabrication et d'appel abusif des garanties : les conditions particulières de la police indiquent qu'en cas de sinistre, une indemnité provisionnelle sera versée par l'assureur 6 mois après la déclaration de sinistre en risque de fabrication.

Travail à faire

1. Présentez les événements spécifiques de cette assurance risque de fabrication sur un schéma. Vous calculerez le montant de l'indemnité provisionnelle en euros.
2. Opérez la liquidation du dossier en euros à partir du compte de perte établi par l'expert (1 EUR = 1,6000 USD). Le solde est versé le 3 février N + 1.

Coface verse une indemnité provisionnelle qui représente 75 % de 90 % de la perte estimé par l'assuré dans les trois semaines qui suivent la période de carence (6 mois à compter de la réception de la déclaration de sinistre par Coface).

Annexe 1 : rapport de l'expert le 18 janvier N + 1

Postes de dépenses	En USD
Fournitures	450 000
Salaires	220 000
Bureaux d'étude	197 000
Frais de structure	100 000
Dépenses locales	
Fournitures	50 000
Études	67 000
Frais divers	180 000
Redevances et locations	70 000

Parallèlement l'expert a vérifié que les recettes se limitent à 30 % du contrat global.

Par ailleurs, la dernière opération sur le Venezuela connaît de grosses difficultés. Viasa Power Energica, une société privée d'hydro électricité avait sollicité, après présélection, Slicelec pour la modernisation d'une centrale à 800 km au sud de Caracas à la frontière brésilienne.

Le contrat portait sur un montant de 12 millions d'euros. Il a été assuré auprès de Coface pour le risque de fabrication et pour le risque de non-paiement. Le contrat est payable dans les conditions suivantes :

– 15 % à la signature du contrat contre remise d'une garantie de restitution d'acompte (15 janvier 2008) ;
– 45 % au prorata des expéditions de fournitures contre remise des documents d'expédition ; Au 9 avril 2008, Slicelec a reçu 10 % du contrat au titre des expéditions déjà effectuées ;
– 30 % à la réception provisoire contre remise d'une garantie de maintenance (octobre 2008) ;
– 10 % à la réception définitive, soit deux ans après la date de la réception provisoire (soit octobre 2010).

Le 23 avril 2008, la société Slicelec informe Coface que des événements de nature politique survenus dans le pays de l'acheteur la mettent dans l'impossibilité d'honorer ses obligations depuis le 9 avril 2008. Par ailleurs, une mise sous séquestre des installations du client vénézuélien empêche l'exportateur français d'accéder au chantier de montage.

Le 30 avril 2008, la société Slicelec envoie un compte de perte arrêté au 9 avril 2008. La perte déclarée est égale à 1 772 000 EUR.

Conformément aux usages, Coface désigne un expert chargé d'établir le rapport d'expertise afin d'évaluer la perte définitive. Le 22 septembre 2008, elle est arrêtée à 2 445 609 euros compte tenu que les fonds correspondants à certaines expéditions réalisées entre le 10 avril et le 23 avril 2008 sont bloqués par la Banque Centrale. En effet, les recettes perçues correspondent uniquement à l'acompte de 15 % et à 10 % du contrat au titre des expéditions de matériels soit 25 % du contrat.

La société avait souscrit avant la signature du contrat, une police individuelle crédit-fournisseur couvrant les risques de crédit, de fabrication et d'appel abusif des cautions et garanties.

Travail à faire

3. Présentez les événements spécifiques de cette assurance-risque de fabrication sur un schéma. Vous calculerez le montant de l'indemnité provisionnelle (75 % de 90 % de la perte estimée) versée 3 mois après la déclaration de sinistre selon les conditions particulières du contrat d'assurance-crédit.

4. Calculez le montant que Slicelec va percevoir lors de la liquidation du dossier suite au rapport de l'expert du 22 septembre 2008 (règlement par Coface devrait être effectué six semaines plus tard).

52. Société Meteolab SA : crédit fournisseur et escompte **

La société Meteolab SA est une société spécialisée dans la fabrication de mini-stations météorologiques adaptées au contexte climatique sévère (grand froid, sécheresse, haute température). Les stations communiquent par liaison satellite avec le centre de météorologie du pays où elles sont implantées. Ne nécessitant aucun entretien, le marché s'élargit d'année en année.

Cette PME familiale a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 18,45 millions d'euros. Meteolab SA a soumissionné à un appel d'offres et a été retenue pour l'implantation d'une station au Sénégal.

La commande s'élève à 3 200 000 EUR.

Les conditions sont les suivantes :

– acompte de 10 % à la commande 09/2008 ;
– acompte de 15 % en avril 2009 ;
– acompte de 10 % à la livraison 07/2009 ;
– solde en 5 trimestrialités successives (première échéance début octobre 2009) matérialisées par une lettre de change avalisée par une banque sénégalaise et acceptées par l'acheteur à la date de livraison finale. Chaque trimestrialité comprend des intérêts calculés sur le capital restant dû, au taux trimestriel de 2 %.

Travail à faire

1. Présentez sur un axe des temps le schéma des encaissements.

2. Établissez les nominaux des traites représentant chacune des cinq échéances.

3. Calculez la somme nette encaissée sachant que le portefeuille des cinq traites sera escompté au taux de 6 % l'an (1,5 % par trimestre) en escompte composé à la date de la livraison finale

4. Que se passera-t-il pour Meteolab si les traites reviennent impayées ?

53. Société Éolienne : crédit fournisseur, crédit financier et forfaitage international ***

La société Éolienne fabrique des générateurs électriques qui utilisent la force du vent ou l'énergie solaire. Un acheteur ivoirien vient de passer commande pour un contrat d'un montant global de 5 000 000 EUR pour 5 générateurs. Son prix de vente intègre son coût de refinancement.

L'exportateur a fixé l'échéancier suivant :

– à la commande : 10 % ;
– à l'expédition des 2 premiers générateurs : 20 % (six mois après la commande) ;
– à l'expédition des 3 suivants : 30 % (six mois après la première livraison) ;
– le solde à la réception provisoire contre la présentation par l'exportateur d'une caution de maintenance émise par une banque ivoirienne, contre-garantie par une banque française.

La réception provisoire est prévue 18 mois après la commande.

Chaque échéance est matérialisée par un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

L'acheteur ivoirien a négocié un crédit financier de 4 500 000 EUR avec la Banque Commerciale de Côte d'Ivoire aux conditions suivantes (voir annexe 1).

Travail à faire

1. Présentez le schéma des encaissements prévisionnels de l'exportateur.
2. Une société de forfaitage propose le rachat sans recours des créances nées sur la base d'un taux d'intérêt semestriel composé de 4,8 %. Sur le net obtenu, la société de forfaitage prélève une commission de service de 2 % du nominal des créances rachetées. Quel est le montant obtenu par l'exportateur après forfaitage ?
3. Présentez le tableau d'amortissement du crédit financier obtenu par l'acheteur selon les modalités indiquées en annexe.

Annexe

Période de franchise de 18 mois à compter du premier déblocage de fonds. Crédit remboursable par amortissement semestriel constant sur 5 ans au taux de 12 %.

Première échéance 6 mois après la réception provisoire.

La banque ivoirienne débloque les fonds au fur et à mesure des appels de fonds ; les intérêts sont payables chaque fin de semestre.

54. Société Arc Export : cas de synthèse **

Première partie : crédit documentaire export

La société Arc Export produit en France et dans plusieurs pays dans le monde des produits verriers (vaisselles, accessoires de décoration pour la maison). Elle vient de signer un contrat de distribution avec la société Viasex. Le premier contrat s'élève à 180 000 USD CIF Caracas (expédition par voie maritime). Le rythme des commandes devrait être mensuel pour un montant total de 2 à 3 millions de dollars sur 2009. Compte tenu du contexte actuel et d'un contrôle de change drastique, le directeur financier a choisi de travailler sous crédit documentaire.

Un crédit documentaire a été mis en place dont voici l'extrait du message swift.

Message MT S 700
From : Banco de Venezuela Groupo Santander
To : BBVA Madrid
Date : 080413
700 Issue of letter of credit
40A : Form of documentary credit
Irrevocable
20 : documentary credit number
052315478 C
31C : Date of issue
080413
31D : date of expiry
080531
50 : Applicant
Viasex.……
59 : Beneficiary
ARC EXPORT
……
32B : Currency code, amount
USD 180 000 Max
41D : available with… by…
any bank by negociation

42C : drafts at
Draft at sight in duplicate
42D : Drawee
Banco de Venezuela Groupo Santander
…
43P : Partial shipments/Transhipment
Not permitted/Not permitted
44A : loading on board/Dispatch/taking in charge at/from
France Le Havre
44B : For transportation to
Caracas Venezuela
44 C : Latest shipment
080515
45A : Description of goods
Plates and glass according proforma n° 01125 issued 051203 CIP Caracas Incoterms 2000 Publication 560
46A : Documents required
Commercial invoice in triplicate indicated import licence number for 2008/2009 and exchange control certificate number
Packing list in duplicate
Origin certificate issued by the competent authority
Certificate of inspection by SGS only, signed by applicant Viasex. at Caracas
Beneficiary's certificate certifying the one set of non-negotiable documents has been sent by registered airmail to the L/C applicant within 3 days after shipment
Full set of clean shipped on board marine Bills of lading consigned to order and endorsed in blank by shipper marked freight prepaid and notifying SGFA Caracas telex n° 132789 XCA
Insurance policy in duplicate covering marine Institute Cargo Clauses A dated 1/1/1982 For full CIF value plus ten percent issued by insurance company at Caracas only.
Additional conditions :
Each of set documents presented with discrepancies under this letter of credit will be subject to 150 USD, discrepancy charge and should be deducted from your drawing on the reimbursing/paying bank in addition, telex expenses, if any, incurred by as a result of discrepancies, will also be for beneficiary's account.
….
All bank charges outside Venezuela are for account of the beneficiary.
48 : Period of presentation
Documents to be presented within 15 days after the date of issuance of the transport document but within the validity of the credit
49 : Confirmation instructions
Without
78 : Instructions to the negotiating bank
Documents to be dispatched to Banco de Venezuela Groupo Santander… in one lot by UPS courier services
We shall remit payment upon receipt of documents complying with the credit terms
This credit is subject to UCP (2007 revision) ICC n° 600
Sent at 10 :27 :14 on 13 Apr 08 ; ref 2008 458754
……

Travail à faire

1. Que pensez vous de la qualité de ce crédit documentaire par rapport au risque pays. Le directeur commercial ne souhaite pas demander un amendement pour que le crédit devienne irrévocable et confirmé. Votre banque, la Société Générale, vous parle de Ducroire et de Confirmation silencieuse. Recherchez la signification des deux termes et la nature de l'engagement donné par la banque SG dans chacun des cas.

2. Sachant que le coût de ce crédit documentaire représente 1,2 % du montant et que la SG pourrait vous confirmer silencieusement au prix de 250 pb (points de base soit 2,5 %) ; pensez vous qu'il soit raisonnable de prendre cette confirmation silencieuse sachant que la marge commerciale est d'environ 8 %.

Deuxième partie : logistique

La société Arc Export souhaite mettre en place plusieurs expéditions vers l'Amérique du Sud :

Envoi en maritime

La valeur EXW de la marchandise est évaluée à 30 000 EUR

Colisage : 20 caisses de dimension : 1 100 × 3 780 × 3 680 mm (L × h × P)

Poids unitaire de chaque caisse : 125 kg

Données fournies par le transitaire SCAC sur Le Havre-La Guaira

- Conventionnel :

L'UP : 190 USD Fret quai à quai (arrondir l'UP à la première décimale)

BAF : + 10 %, CAF = – 4 %

Préacheminement : 280 EUR la tonne réelle et formalités export : 45 EUR (forfait)

- Conteneur 20'dry

Pré-acheminement sur la base d'un conteneur complet : 720 EUR

Forfait Le Havre-La Guaira : 2 724 USD (32 m^3 et 18 900 kg) Prestation quai-quai

Location conteneur (disponibilité : 2 jours avant embarquement) : 260 USD

Formalités export : 45 EUR. Quelle que soit la technique de transport, la prime d'assurance s'élève à 1,2 % calculée sur CIF + 10 %.

Envoi en aérien

Par ailleurs la société Arc Export doit envoyer pour le salon international de Buenos Aires les marchandises suivantes :

Produits	Nombres de colis	Poids total en kg	Volume total en m^3
assiettes	12	180	0,850
verres	5	45	0,450
couverts	2	30	0,200
Flûtes	4	18	0,156
Envoi total	23	273	1,656

Compte tenu de l'urgence, l'envoi sera fait par voie aérienne.

La valeur totale de la marchandise est évaluée à 12 000 EUR EXW.

L'agent de fret aérien vous communique les informations suivantes :

Prochain vol pour l'Argentine demain 17 h 15 par groupage.

Tarif groupage : PARIS CDG-Buenos Aires

M (minimum) : 80 EUR

N (moins de 45 kg) : 3,00 EUR le kg

– 100 kg : 2,80 EUR (entre 45 kg et moins de 100 kg)
– 200 kg : 2,60 EUR (entre 100 kg et moins de 200 kg…)
– 300 kg : 2,40 EUR
– 500 kg : 2,00 EUR
– 500 kg et + : 1,75 EUR

Prime d'assurance tiers-chargeur : 0,45 % de CIP + 10 %

Frais annexes : taxe d'enregistrement compagnie aérienne CHC : 16 EUR

Taxe fixe perçue par l'agent AWA : 7 EUR

Frais d'enlèvement domicile : 40 EUR

Taux moyen de droits de douane à l'import en Argentine : 12 % sur valeur CIP Buenos Aires dans le cas d'une importation définitive.

EUR = 1,5985-1,6000 USD et 1 EUR = 4,9795-4,9836 ARS (peso argentin)

Travail à faire

3. Établissez le montant de l'offre en USD que l'entreprise ARC EXPORT peut proposer en recherchant la meilleure solution de transport selon l'incoterm CPT puis CIP La Guaira.
4. Rappelez la répartition des frais et des risques selon les incoterms ci-dessus mentionnés.
5. Déterminez la valeur CIP Buenos Aires en euros et les droits réduits à payer à l'arrivée (en pesos argentins).

Troisième partie : assurance prospection

La société Verroco (CA : 7 millions d'euros) est filiale à 60 % de ARC EXPORT (CA : 33 millions d'euros dont 40 % à l'export). Elle a décidé d'accroître l'activité en trouvant des débouchés à l'étranger. Une assurance prospection est sollicitée auprès de Coface (Zone de prospection Union européenne et PECO).

Renseignements sur la prospection :

Contrat souscrit : Assurance-Prospection

Durée : 2 ans

Période d'amortissement complémentaire 3 ans

Budget garanti = 50 000 euros chaque année – Taux d'amortissement fixé par la Coface : 7 % et Quotité garantie : 65 %

Chiffres d'affaires prévisionnels :

– durant les années de prospection 80 KEUR puis 120 KEUR
– durant les trois années d'amortissement complémentaire : 160, 280 puis 300 KEUR.

Travail à faire

6. À partir des éléments prévisionnels, cette assurance-prospection vous paraît-elle acceptable pour Coface ? Vous présenterez utilement le tableau de l'Assurance-Prospection.

Quatrième partie : risque de change

La société Arc Export vient de signer un contrat de 80 000 USD avec un client sud-africain. Le règlement est prévu à 90 jours.

Le trésorier hésite entre la vente à terme assortie d'une MCNE (mobilisation de créances nées sur l'étranger) et l'avance en devises à l'exportation (ADE) dont les intérêts à échéance sont couverts d'avance par un achat à terme.

Informations financières :

Cours comptant : EUR = 1,5985 – 1,60 USD

Taux sur l'euro : 5 % – 5 $^{1}/_{16}$ %

Taux de l'euro-dollar : 3 % – 3 $^{1}/_{16}$ %

Taux de l'escompte : 6 %
Commission de change : 0,1 %.

Travail à faire

7. Quelle est la meilleure solution pour couvrir le risque de change ? Vous testerez la vente à terme assortie d'une MCNE et l'avance en devises intérêts précomptés.
Nota : Vous utiliserez soit la méthode des points de terme à calculer soit la formule du cours à terme.

Cinquième partie : seuil de rentabilité

Pour 2008, la production de carafes modèle P2311 s'est élevée à 100 000 unités produites et vendues pour un prix de vente unitaire moyen de 20 EUR. Le coût variable unitaire représente 8 EUR et les charges fixes sur ce produit 720 000 EUR. L'entreprise peut produire jusqu'à 120 000 unités par an sans charge fixe supplémentaire.

Travail à faire

8. Déterminez le seuil de rentabilité en EUR et en quantité pour 2008, puis le résultat analytique.
Fort des résultats obtenus en 2008, vous décidez de réfléchir sur une nouvelle politique de prix.
Une étude marketing a montré que vos produits ont une élasticité de la demande par rapport au prix de – 1,2.
9. Rappelez la signification de ce concept. Si l'on baisse le prix de vente de 5 %, quel est l'effet quantité attendu ?
10. Mesurez l'impact sur le seuil et sur le résultat d'une baisse de prix de 6 % pour l'année 2009.

1. Société Pharmatec : analyse des conditions générales de vente export *

La société Pharmatec, leader en France de la phytotérapie, confirme l'internationalisation de ses marchés par le biais d'un réseau de distributeurs localisés dans tous les pays européens et aux États-Unis, premier marché mondial pour les compléments alimentaires. Elle fonde sa stratégie de croissance sur une meilleure prise en compte de la satisfaction de sa clientèle et réétudie dans ce sens ses conditions générales de vente. Les produits sont fabriqués et conditionnés à Waterford (Irlande). Le stockage puis les expéditions se font depuis le lieu de production.

Travail à faire

1. Faites une analyse critique de ces conditions de vente (annexe 1) du point de vue du fournisseur.
2. Rédigez de façon précise, le texte de confirmation de commande destiné au client Naturland (annexe 2)

Annexe 1 : conditions générales export (extraits)

Conditions et délais de paiement :

– paiement comptant par virement Swift à réception de la marchandise pour les clients situés en Europe continentale. Vente départ depuis le site de production de Waterford ;
– paiement par virement Swift dès la livraison pour les ventes à destination du marché américain (vente CIP aéroport de destination) depuis l'aéroport de Dublin ;
– facturation en euros ou en devises avec réduction par quantités (5 % au delà de 1 000 lots d'une même référence et par référence).

Pénalités en cas de retard de paiement :

5 % du montant facturé au-delà du 8e jour de retard.

Clause de réserve de propriété :

La société Pharmatec se réserve la propriété des marchandises jusqu'au complet paiement du prix.

Confirmation de commande :

Les commandes communiquées par nos clients par mel seront prises en compte dans un délai de 48 h 00 et expédiées en mode express pour les quantités inférieures à 500 lots, par groupage aérien pour les quantités plus importantes et sous 10 jours. Pharmactec se réserve le droit de vérifier par ailleurs les conditions particulières de l'ordre et notamment les conditions de paiement et les délais de livraison qui seront soumis à confirmation.

Annexe 2 : commande du client américain Naturland

Commande de 5 000 lots de Phytobronz, valeur d'un lot : 400 euros CIP New York.

Commande d'essai de 500 lots de Phytolift, valeur 200 euros, même conditions.

Offre n° 456P

Prix en dollar sur la base du cours de 1,065 USD.

Références du client : Naturland

Date de commande : 10 janvier N. Date de confirmation : 12 janvier N

Conditions de paiement : paiement fractionné selon accord particulier (10 % à la livraison par Swift sur présentation d'une copie de la LTA et de la facture commerciale. Le solde à 90 jours fin de mois depuis la date de livraison).

2. Les Palets d'Armor : vente de biens de consommation **

La société « Palets d'Armor » fabrique des biscuits, selon une recette traditionnelle et commercialise sa production en France, et depuis peu en Espagne, par l'intermédiaire d'une centrale d'achat.

Un contrat de vente a été passé, portant sur des quantités importantes de produit, pour une première période de douze mois. L'échéance de l'accord étant proche, le directeur de la société se demande s'il doit renouveler le contrat dans ses termes actuels et vous demande votre avis sur certains points. Le contrat de vente est présenté en annexe.

Travail à faire

1. Commentez les points particuliers ci-dessous.
a) Quel est l'intérêt de cette clause ?
b) Quel est l'intérêt de cette formule de révision de prix ?
c) Quelle est la portée exacte de l'engagement du vendeur ? En cas de dommage aux marchandises durant le transport routier, qui supportera la perte ?
d) Que pensez-vous de cette clause ? Y aurait-il une autre solution, permettant au vendeur d'alléger sa trésorerie tout en préservant le délai de paiement consenti à Sada Hermana?
e) Le contrat sera-t-il renouvelé automatiquement ? Quel autre mode de renouvellement aurait-on pu prévoir ?
f) Que signifie « amiables compositeurs » ?
2. L'équilibre contractuel vous semble-t-il respecté ? Quelles modifications apporteriez-vous au contrat pour préserver les intérêts du vendeur ?

Annexe : contrat de vente portant sur les produits dénommés « Palets d'Armor »

entre

La société « Palets d'Armor », route de Muzillac, Vannes, le vendeur, représentée par M. Lefouec,

et

La société « Sarda Hermana », 18 Calle Alvarez, Barcelone, l'acheteur, représentée par M. Garcia, a été conclu ce qui suit :

1. Objet

Le vendeur vend et l'acheteur achète 19 800 cartons de biscuits « Palets d'Armor », origine France, de 36 paquets de 225 grammes *(a)*.

2. Prix

Le prix est de 1,02 € par paquet, ferme et non révisable pour la période du 12 janvier 2007 au 11 janvier 2008 *(b)*.

…/…

3. Livraisons

Les livraisons se feront par route, franco les entrepôts de l'acheteur, à Barcelone, selon des lots mensuels de 1 800 paquets en 11 expéditions. Les biscuits seront emballés dans des conditionnements à l'épreuve de l'humidité *(c)*.

4. Retards de livraison

Tout retard supérieur à dix jours ouvrables, entraînera l'application de pénalités au taux de 2 % de la valeur des marchandises à livrer, sans pouvoir dépasser 10 %. En cas de retard supérieur à deux semaines, l'acheteur serait en droit de signifier la résiliation du contrat, par lettre recommandée au vendeur, sans autre formalité.

5. Paiement

Les paiements seront regroupés par trimestre, à trente jours fin de période, et seront effectués par virement bancaire à la Banque S. à Vannes *(d)*.

6. Durée du contrat

Le présent accord est établi pour une période de douze mois, renouvelable par accord mutuel des parties, par écrit, au moins trois mois avant la date d'expiration du contrat *(e)*.

7. Litiges
Tout litige découlant de l'exécution ou de l'interprétation de la convention sera soumis à un tribunal d'arbitrage, statuant en conformité avec les règles de conciliation de la CCI. Les arbitres auront le pouvoir d'amiables compositeurs *(f)*, le lieu d'arbitrage est Barcelone.

Fait à Barcelone, le 12 janvier N
Pour la société « Palets d'Armor » Pour la société « Sarda Hermana ».

3. Cotélium : conditions de formation et de validité du contrat d'achat **

La société Cotélium importateur et distributeur d'équipements électriques fabriqués en Europe et en Asie, a porté une attention particulière à la mise en place de ses contrats d'achat.

Travail à faire

1. Après lecture de l'annexe, donnez un titre aux différentes rubriques.
2. Indiquez quelles sont les préoccupations de l'acheteur et leur transposition dans les conditions générales d'achat.
3. Quels sont les points contractuels les moins maîtrisés par le vendeur et facteurs de risques pour lui ?

Annexe : conditions générales d'achat Cotélium – extrait

Rubrique 1

1 – Le présent document ainsi que le bon de commande contiennent les termes et les conditions d'achat conclues entre les parties en ce qui concerne les biens achetés dans le cadre du présent contrat.
2 – Tous les termes et conditions supplémentaires figurant dans les réponses ou les documents du vendeur sont systématiquement rejetés et aucun comportement ou acte de l'acheteur ne constituent une acceptation tacite.
3 – Si les termes du bon de commande ou du contrat d'approvisionnement se révélaient en contradiction avec d'autres documents, ce sont les dispositions du bon de commande et du contrat qui prévalent.

Rubrique 2

1 – L'accusé réception du bon de commande, la livraison des équipements ou la fourniture des services attachés valent acceptation inconditionnelle et sans réserve de nos conditions générales d'achat.

Rubrique 3

La qualité, la description des produits et des services, les quantités seront appréciées en stricte conformité avec le bon de commande et le contrat formel ainsi que toutes les spécifications écrites par l'acheteur.
Les produits sont garantis contre tout défaut de fabrication. Ils sont conformes aux normes et lois en vigueur dans le cadre de l'Union européenne ainsi que par rapport aux spécifications techniques spécifiées dans les CGA. Ils sont libres de toute revendication par un tiers dans le cadre de droits de propriété intellectuelle ou industrielle. Ces garanties sont permanentes.

Rubrique 4

Le fournisseur ne peut facturer avant la livraison des biens ou des services. Le paiement du présent contrat aura lieu par virement 60 jours fin de mois après la date de réception de la facture commerciale.

Rubrique 5

La livraison est définie par rapport à l'incoterm précisé dans le bon de commande. En cas d'absence d'incoterm, la livraison est effectuée au moment ou le déchargement des produits s'achève dans les locaux de l'acheteur et que celui-ci est constaté par la signature d'un récépissé ou d'un bon de livraison.

Le délai de livraison contractuel s'entend à partir du moment où le vendeur entre en possession de toutes les informations nécessaires pour commencer la préparation et la fabrication des biens. Il se situe au plus tard 8 jours après la transmission du bon de commande par l'acheteur.

4. Société S. : conditions d'achat **

La société S. est un acteur de la grande distribution et procède à des achats importants pour le compte de ses adhérents. Sa politique d'achat l'a conduite à mettre en œuvre des cahiers des charges définissant ses besoins, par gamme et par produit, une charte éthique sur laquelle tous les fournisseurs s'engagent et des procédures spécifiques dont la définition stricte des ordres d'achat. Ceux-ci doivent parvenir aux fournisseurs asiatiques 8 semaines avant la date souhaitée pour la livraison. Le transport par mer dure entre 3 et 4 semaines et les inspections au Havre ainsi que la réexpédition par la route prennent 8 jours. La distribution au niveau de chaque adhérent et la mise en rayon réclame encore 15 jours.

Travail à faire

Après avoir consulté le *purchase order* adressé à un fournisseur chinois, répondez aux questions suivantes :

1. Répertoriez les conditions imposées par l'acheteur :

a. Conditions de formation du contrat

b. Conditions de fabrication et de vérification de la qualité

c. Élaboration des étiquettes de code à barres

d. Conditions de livraison et de paiement

e. Conditions logistiques

2. Quel est l'objectif général de l'acheteur ?

3. En termes de gestion des différents délais, à quelle date au plus tard doit être communiqué *le purchase order* pour une mise en rayon à une date N ?

Annexe

Société d'importation S.
22 rue des…..
92451 Issy les Moulineaux Paris le 10/12/……

Purchase Order

To Araman Ltd/China/FOB Shangaï

Please, read carefully this document. each step of your business with S. must strictly comply with the following terms. This purchase order must be dated, stamped, signed and be return to S. Paris with your address, your bank's details, dimensions and gross weight of export carton for each. The payment can be released if we do not receive the purchase order duly signed. There is no longer any need to return a proforma invoice.

Do not hesitate to contact us for further information.

Best regards

S.

1 – Inspection :

This order must be inspected by SGS inspection for Final Random Inspection, for During production inspection is required for this order before shipment. In case of re-inspection, charges are for the account of the supplier.

2 – Shipping marks requirements :

The requirements mentioned on the Shipping mark appendix must be strictly respected.

UCC/EAN 128 : in order to standardize and ensure quality of the UCC/EAN 128 barcode stickers for cartons, please be informed that we have nominated « Far East Ticket Ltd » for printing barcode sticker for S. from now on. You should contact them to make the necessary arrangement. In cas other print shop is used, you will bear the risk that goods shipped will be returned to you.

Contact information …/…

3 – Payment :

Should be done by D/P.

4 – Next steps :

– 3 manufacturing samples with their packaging, technical sheet and instruction manual for each reference per assorted colour, model or size must be sent to S. Paris or approval inspection.
– The following requirements must be respected :
  - The goods must be loaded in 40-foot containers, FCL-FCL and if necessary the balance of goods must be loaded in a single LCL/LCL container.
  - Requirements mentioned on the shipping mark appendix must be strictly respected.

Provide S. with a production schedule for each reference within 10 days of receiving order confirmation.

Description : meuleuse d'angle 114 mm
Gencod : 3601010018725
Price : 62 200 USD
Loading port : Shangaï
Destination port : Le Havre
Origin : China
Quantity : 12 000 pcs
Shipment date : 10/12/N
Transhipmet : limited in Singapour
Brand : 1er prix.

Réf. Supplier : AD6 11456-SG
Bon : 0987656

Read and approved

Date :
Signature :
Name of authorized signature :
Company stamp :

Account number :

5. Société Caliskan : prévention des impayés **

La société Caliskan est située dans le Nord de la France. PME de structure familiale, elle compte 36 salariés dont plusieurs stylistes formés à l'école d'Anvers. Elle fabrique depuis plus de 50 ans des tissus destinés à la confection haut de gamme. Sur le marché belge, marché de proximité, elle commercialise ses produits auprès de négociants et de fabricants de prêt-à-porter. Elle formalise ses relations commerciales grâce à des contrats d'approvisionnement planifiant les livraisons compte tenu de la saisonnalité des produits.

Depuis plusieurs mois maintenant, l'entreprise supporte de plus en plus fréquemment des impayés et des retards de la part de ses clients et le directeur vous demande d'étudier les techniques de prévention et de prise en charge du risque crédit.

Travail à faire

1. Présentez dans un tableau et de façon chronologique, les actions y compris préventives ainsi que les verrous financiers et juridiques à mettre en place avant la signature du contrat, après la signature jusqu'à la date d'échéance, puis après la date d'échéance afin de limiter le risque de crédit.
2. Analysez dans un tableau les instruments et les techniques de paiement propres aux conditions du marché belge : degré d'usage, caractéristiques locales, niveau de garantie et risques.
3. Quelle solution préconisez-vous pour diminuer le risque de crédit sur les clients belges ?

Annexe

• Situation actuelle chez Caliskan

L'entreprise est assurée contre le non-paiement sur les pays de l'Est pour le risque politique uniquement. Elle demande toujours un acompte de 10% à la commande sur cette zone. Pour ce qui est des pays UE et de ses relations avec les négociants, elle accorde toute sa confiance à ses clients réguliers et se fie aux contrats d'approvisionnement qui lui garantissent des pénalités en cas de retard de paiement important. Jusqu'ici, cette disposition s'était révélée suffisante. Elle estime que la qualité des relations commerciales doit être préservée.

• Habitudes locales

En Belgique, le réseau bancaire est bien structuré et a adhéré en majorité au réseau SWIFT.

Pour les virements supérieurs à 30 000 euros l'importateur doit fournir à sa banque une déclaration de paiement d'importation en remplissant un formulaire et en joignant des justificatifs. C'est une formalité simple, mais qui peut occasionner des retards si l'importateur dit ne pas avoir reçu les documents, gagnant ainsi quelques jours sur sa trésorerie.

Le crédit documentaire est rarement accepté. La remise documentaire ne l'est que si le fournisseur justifie cette pratique vis-à-vis du client : nouveau client, antécédents d'impayés ou de retards. En tout état de cause, ces techniques sont perçues comme une marque de défiance. La durée du crédit accordée au client est par contre un élément clé dans le choix du fournisseur. Celle-ci doit être raisonnablement de 90 jours.

La détérioration de la situation financière de quelques clients pousse de plus en plus à la pratique de l'affacturage.

• Pratique juridique

La réserve de propriété dans les contrats est peu efficace car n'est pas opposable en cas de faillite.

La pratique juridique belge oblige à désigner le tribunal compétent belge en cas de litige. Il est par contre conseillé de prévoir une clause pour les indemnités de retard et les frais de contentieux éventuels.

Virement et chèque sont des instruments de règlement très utilisés. Attention cependant, les délais de courrier, de remise en banque et de recouvrement pour le chèque peuvent aller jusqu'à deux semaines.

Le protêt doit être signifié dans les deux jours après l'impayé par le correspondant bancaire de la banque du fournisseur pour les traites. C'est un acte authentique établi par huissier présenté auprès de la banque domiciliataire. Les actes de protêt sont signifiés au débiteur et enregistré dans les quatre jours. Ils font l'objet d'une publication au greffe du tribunal de commerce et d'une publicité dans les journaux financiers. Le protêt pour chèque impayé n'est pas publié. Les frais de protêt ne sont pas très élevés.

L'affacturage est plus développé qu'en France mais rencontre tout de même des limites :

– mauvaise réputation sur le plan commercial compte tenu des pratiques du factor ;
– structure économique et financière du secteur textile qui amène les factors à refuser jusqu'à 50 % du portefeuille de clientèle ;
– coût élevé et dépôt de garantie de 10 à 20 %.

Les recours possibles : protêts, recours amiables courants avec l'appui de la mission économique locale, recouvrement judiciaire avec mise en demeure du débiteur devant un tribunal.

Les comptes centralisateurs : l'exportateur français reçoit ses paiements sur un compte ouvert directement en Belgique. Ce compte centralise les paiements et les transmet. Les virements sont alors effectués localement et cela est perçu favorablement par les clients belges.

6. Cas Abrimat : analyse et négociation d'un projet de contrat de vente international ***

La société française Abrimat fabrique des abris destinés aux personnes, et des abris chariots destinés aux parkings des grandes surfaces. Ces derniers font l'objet, pour chaque demande, d'un projet spécifique élaboré par le bureau d'études. Les abris sont conçus par Abrimat, personnalisés et adaptés en terme d'esthétique et de taille aux besoins du client. Les ateliers, comptant une trentaine de personnes, assurent ensuite la totalité des opérations de fabrication et de montage ainsi que la mise en place sur site. Les abris ne requièrent ensuite qu'un entretien courant assuré par l'acheteur lui-même.

La notoriété d'Abrimat, en France, est excellente et repose notamment sur l'originalité de ses produits et sur le concept d'aménagement des aires de stationnement aux abords des centres commerciaux et des grandes surfaces de distribution. Les abris permettent en effet de visualiser les enseignes auxquelles ils appartiennent et de créer un espace plus convivial, immédiatement identifié par le consommateur.

M. Mico, représentant au Portugal de la société Abrimat, a retransmis une demande d'offre émanant de l'Office municipal de Lisbonne intéressé par la fourniture d'abris de personnes dans les gares routières de la région (annexe 1).

Le directeur d'Abrimat, M. Fontès, se montre tout d'abord réticent, face à la demande du client. Il constate en effet que l'Office municipal de Lisbonne souhaite simplement se procurer les produits semi-finis et assurer par le biais d'un partenaire local le montage et l'adaptation du produit. Dans ce genre de contrat, il estime ne pas exploiter de façon satisfaisante le savoir-faire et la notoriété de son entreprise. Cependant M. Mico fait valoir la référence commerciale que constituerait cet accord. En effet, ce précédent permettrait sans doute de prospecter avec succès les enseignes de la grande distribution en plein essor sur ce pays et déjà bien implantées sur la périphérie de Lisbonne.

Travail à faire

1. M. Fontès vous demande d'évaluer le contenu de la demande d'offre en soulignant le cas échéant les inconvénients ou les points à négocier avec le client.
2. Compte tenu de votre analyse, vous devez ensuite recenser tous les éléments devant figurer dans l'offre commerciale de façon à respecter au mieux les intérêts de la société Abrimat. Évaluez le montant de votre proposition commerciale.

Annexe 1 : demande transmise par M. Mico

Objet :

Fourniture d'abris en profilés aluminium et verre Securit destinés à la voie publique.

Capacité 20 personnes maximum, hauteur requise 2,10 m, avec personnalisation du bandeau frontal. Proposition pour 50 abris.

Nous réservons le choix d'un partenaire local qui assurera la mise en place et le montage des structures.

Prix et modalités de paiement :

Les prix seront exprimés en euros, sur la base d'un FCA. Un règlement par crédit documentaire irrévocable sera mis en place à la demande du vendeur.

Expédition :

Le vendeur doit s'engager à expédier les matériels dans des emballages adaptés en fonction des modes de transport envisagés. Nous prenons en charge l'organisation du transport routier ainsi que toutes les opérations ultérieures.

Le vendeur pour chaque expédition devra aviser l'acheteur de la mise à disposition de la marchandise pour l'enlèvement dans ses locaux dans un délai de huit semaines après la signature de la proforma. En cas de non-respect de cette formalité le vendeur serait tenu pour responsable des retards de livraison.

Les documents commerciaux devront spécifier l'origine des produits, les références précises, les prix unitaires et totaux, ainsi que le nom du transporteur à qui sera remis la marchandise.

Garantie des produits :

Vos produits doivent être garantis deux ans après leur montage in situ, hormis la garantie des vices cachés.

Composition de l'offre :

L'offre devra être valable 3 mois et prendre en compte un délai de paiement de 190 jours, à compter de la livraison.

Annexe 2 : informations complémentaires

La société Abrimat travaille habituellement de la façon suivante :

Conditions de paiement à 120 ou 180 jours, par virement.

Tous les produits sont d'origine française.

Police d'assurance crédit, la police englobant le Portugal, notamment.

Coût de la police : 0,6 % du chiffres d'affaires.

Taux de base bancaire : 8 %.

Validité des offres : 2 mois.

Frais de conception et de personnalisation des abris : 5 570 euros.

Produits semi-finis pour le montage des abris (*cf.* tarif export).

Cadres d'affichage (75 3 95) en aluminium (*cf.* tarif export).

Frais de remise au transporteur : 228,67 €.

En cas de vente CIP (transport par route) : + 15 % du montant départ usine pour un transport inférieur à 2 000 km.

20 % pour un transport supérieur à 2 000 km. Pour les autres distances ou autre mode d'expédition, se référer au responsable logistique de l'entreprise.

Envoi d'un technicien sur place pour les opérations de montage sur site : 12 % du montant EXW.

Annexe 3 : tarif interne export – base 120 jours de paiement – Usage interne et confidentiel

Dimensions installées en m	Utilisation	Dimensions emballées en m	Tarif export au m² au sol
4 × 1,62 × 2,20	Abris cycles/personnes	4 × 16,2 × 0,4	114 euros
2 × 1 × 2,20	Abris cycles/personnes	2 × 1 × 0,4	114 euros
2 × 1 × 2,20	Abris personnes	2 × 1 × 0,4	105 euros
Non standard	Abris chariots	2 × 1 × 0,4	Entre 130 et 200 euros
Non standard	Cadres d'affichages	0,95 × 0,20 × 0,1	90 euros l'unité

Commission des intermédiaires : 3 % du prix départ usine.

7. Laverse SA : négociation d'un contrat d'agence commerciale ***

L'entreprise Laverse, située en région Rhône-Alpes, fabrique des équipements de lavage de vaisselle destinés aux établissements hôteliers ou à la restauration collective. Les équipements vendus sont très performants : les matériaux utilisés sont inoxydables, les réservoirs peuvent être vidangés totalement et la qualité est conforme aux normes les plus exigeantes.

Ces équipements sont vendus depuis quelques années dans les pays limitrophes (Allemagne, Suisse, Belgique et récemment Angleterre) par l'intermédiaire de distributeurs et d'agents.

Le dirigeant de l'entreprise, M. Lecourbe, est très préoccupé par la concurrence qu'il rencontre sur les marchés étrangers et décide d'explorer de nouvelles possibilités. Il songe particulièrement à la Finlande, pays dans lequel il a déjà réalisé des ventes importantes l'année précédente, avec la société Hasberg. Il espère, moyennant peu de risques et peu d'investissements, pouvoir tester le marché par l'intermédiaire d'un agent.

Recherche d'informations

Une personne faisant partie des relations personnelles de M. Lecourbe lui donne le nom d'un agent finlandais, M. Vikstjam, par l'intermédiaire duquel il commercialise lui-même du mobilier de cuisine collective (chariots, présentoirs, armoires de réfrigération). Cet agent lui est recommandé pour son efficacité et son expérience du marché.

M. Lecourbe contacte la mission économique de Helsinki et obtient des renseignements complémentaires sur le marché finlandais (voir annexe 1 et 2).

Travail à faire

1. M. Lecourbe vous demande de préparer un courrier à l'attention de l'agent finlandais, afin de lui exposer son projet de commercialisation sur la Finlande.

Deux semaines après cet envoi, vous recevez une réponse de M. Vikstjam. Il souhaite vous rencontrer prochainement et précise dans sa réponse qu'il travaille avec des contrats de représentation exclusive sur l'ensemble du territoire finlandais, avec des taux de commission de 10 %. Il indique enfin les moyens dont il dispose :

– un réseau de dix sous-agents répartis sur tout le territoire finlandais ;
– une participation annuelle aux salons professionnels en Suède, Finlande, Danemark, moyennant une participation financière des sociétés qu'il représente ;
– des comptes rendus de participation à ces manifestations, concernant l'impact des produits sur la clientèle et une description des produits concurrents.

M. Lecourbe prend connaissance de cette réponse, et vous demande de réfléchir aux aspects contractuels qui devront être négociés. Il est lui même partagé entre la confiance que lui inspire ce premier contact et la prudence qu'il convient d'observer. En tout état de cause, il ne souhaite pas être trop dépendant de cet intermédiaire, et veut rester maître de sa politique commerciale sur ce nouveau marché.

Travail à faire

2. Déterminez plusieurs objectifs contractuels qui devront être atteints au cours de la négociation avec l'agent, afin de respecter la stratégie commerciale de l'entreprise et de tenir compte des contraintes de la situtation.
3. Rédigez les clauses qui vous paraissent les plus délicates, en vous référant à l'annexe 3.

Annexe 1 : renseignements fournis par la mission économique

Le marché finlandais des équipements de cuisine collective est un secteur déficitaire. Un seul producteur local propose des lave-vaisselle appelés « Hydropress Forsvarets ». Les importations sont essentiellement en provenance d'Allemagne.

Le nombre de clients référencés est relativement peu important, une centaine tout au plus, qui renouvellent en moyenne leurs équipements tous les cinq ans. Malgré tout, d'autres débouchés pourraient être exploités si la capacité des équipements de service était plus réduite : trois cent ou six cent couverts.

Enfin, les conditions d'utilisation locales suppposent quelquefois une utilisation extérieure (la température peut descendre jusque moins 35°).

Annexe 2 : équipements sélectionnés pour l'exportation (le plus vendu sur les autres marchés)

– Unité de lavage K 300, trois cent couverts, haut-rendement, avec prérinçage,
– nettoyage par détergent, échangeur de chaleur/eau basse pression, pompe de vidange, douchettes individuelles et table de séchage, bande transporteuse ;
– Unité de lavage K 500 (capacité cinq cent couverts), mêmes caractéristiques.

Annexe 3 : le contrat d'agent en Suède et en Finlande

Les législations suédoise et finlandaise sont identiques sur bien des points. Les lois locales ne sont pas impératives et le contrat prévaut sur la loi, sauf en ce qui concerne l'indemnité de l'agent en fin de contrat (celle-ci est faible par rapport à ce qui est pratiqué en France).

Le contenu du contrat doit préciser si l'agent a le pouvoir de signer les contrats de vente, et à quel moment la commission sera due, l'exclusivité ou la non-exclusivité et les conditions contractuelles qu'elles souhaitent.

8. La société Lamarée : contrat de distribution **

La société Lamarée, de Boulogne-sur-Mer distribue sur le territoire français et européen des produits de la pêche, surgelés ou sous forme de plats préparés. Contactée par un producteur taiwanais, elle

étudie actuellement la possibilité de distribuer sur le marché national de nouveaux produits. Le vendeur, la société Chonai Shrin Ltd, lui a fait parvenir une proposition de contrat.

Travail à faire

1. Après lecture du projet ci-dessous, relevez les anomalies de chaque article et dites de quelle façon les rectifier afin de préserver les intérêts de la société boulonnaise.
2. Quelle est la portée pratique de « l'attendu » ?

Annexe : proposition de contrat

Entre la société Chonaï Shrin Ltd (ci-après le vendeur), située à Taïpeh, et la société Lamarée SA de Boulogne-sur-Mer, France est convenu ce qui suit :

Attendu que le vendeur désire écouler sa production de filets de poissons surgelés en Europe, par l'intermédiaire d'un distributeur expérimenté, mettant à sa disposition des moyens importants et un réseau de revendeurs qualifiés, les parties se sont mises d'accord sur :

Article 1 : le contrat est conclu pour une durée indéterminée sauf si à la fin de la première année le chiffre d'affaires est inférieur à 580 tonnes. Dans ce cas, les relations contractuelles prendront fin sans préavis ni indemnité au distributeur. Si les quantités vendues sont au moins égales au quota, le contrat se renouvelle par tacite reconduction, dans les mêmes conditions.

Article 2 : le prix d'une tonne de poisson surgelé est 450 dollars, sur la base d'un cours moyen d'un euro = 0,9860. Ce cours de conversion pourra être révisé tous les ans à la date anniversaire du contrat, si les variations constatées des taux de change étaient supérieures ou égales à plus ou moins 4 %.

Article 3 : le prix de la marchandise est établi CIF Bordeaux, la livraison ayant lieu à Boulogne-sur-Mer, dans les locaux de l'entreprise. Le coût du post-acheminement est à la charge de l'acheteur.

Article 4 : les produits surgelés voyageront en cale réfrigérée à –18 degrés celsius, dans les emballages fournis par le vendeur et conformément aux exigences de l'acheteur. Le vendeur fournira tous les documents utiles au dédouanement import et notamment le certificat sanitaire attestant de la qualité de la marchandise.

Article 5 : le vendeur s'engage à livrer chaque commande dans un délai de quinze jours. Les paiements seront effectués par virement bancaire dans les cinq jours suivant l'expédition de la marchandise. En cas de retard de livraison n'excédant pas une semaine, aucune indemnité ne pourra être réclamée au vendeur, de même en cas de force majeure, tempêtes, ouragans, collisions, naufrages, etc., quelle que soit l'importance du retard.

Article 6 : le droit applicable est le droit du pays du vendeur et le tribunal compétent sera le tribunal de Taïpeh.

9. Cas Arc-en-ciel : choix d'un intermédiaire commercial et gestion du contrat ***

La société Arc-en-ciel est une importante société française qui regroupe plusieurs fabricants d'articles de bureau et de mobilier professionnel. Elle commercialise sous la marque « Arc-en-ciel » plusieurs gammes de produits bureautique et consommables ainsi que des équipements pédagogiques et didactiques (mobilier et équipements modulaires, jeux récréatifs et structures multijeux destinées aux aménagements extérieurs, revêtements de sols souples et structures gymniques et motrices). Les clients sont essentiellement des collectivités telles que crèches, écoles, centres de sport, ainsi que les grossistes en produits de bureautique.

Depuis quelques mois une prospection menée sur la Hongrie, l'Autriche et les républiques tchèque et slave a démontré le potentiel du marché des collectivités. Pour développer ce potentiel, le directeur de l'entreprise, M. Blanc, décide de faire appel à un intermédiaire. Au

cours d'une réunion de concertation, l'équipe commerciale qu'il dirige retient les idées suivantes :

– utiliser un intermédiaire sur l'ensemble de ces nouveaux marchés ;
– ne pas engager de frais de commercialisation importants et fixes ;
– se réserver de travailler en direct avec deux centrales d'achat déjà identifiées pour les produits de bureautique ;
– traiter en direct les autres commandes qui auront été transmises, la logistique restant assurée par nos services ;
– rémunérer l'intermédiaire à la commission, uniquement sur les commandes payées par les clients.

Travail à faire

1. Quel type d'intermédiaire allez-vous proposer pour répondre aux souhaits de l'équipe commerciale ?

Le 20 mars M. Blanc rentre en contact avec un intermédiaire, la société Zwacla, qui lui rend compte de son expérience sur le marché hongrois et slave et se dit bien introduit auprès des autorités locales. Cette société de six personnes est à la recherche d'une nouvelle activité et souhaite travailler pour « Arc-en-ciel » en exclusivité.

Après une brève rencontre, mi-avril, un contrat de représentation à durée indéterminée est signé dans les termes qui figurent à l'annexe 1.

Le 15 décembre, alors que l'agent n'a fait remonté aucune information sur ses activités, M. Blanc le relance pour obtenir des informations. Il reçoit en retour la transmission de six commandes prises sur des clients hongrois uniquement, qui ne respectent pas les CGVE[1] imposées par le mandat. Un mois plus tard, l'agent fait parvenir à la société Arc-en-ciel une demande de participation financière pour une campagne de publicité dans les journaux professionnels. M. Blanc refuse et s'inquiète sérieusement de la situation. Il vous dépêche sur place pour évaluer la situation et juger de la conduite à tenir avec cet agent.

Travail à faire

2. À la lecture du contrat, vous indiquez tout d'abord si celui-ci a été rédigé conformément aux intérêts de la société mandante. Puis après avoir présenté une brève analyse de la situation d'un point de vue commercial, vous estimez dans quelles conditions vous pouvez mettre fin au lien contractuel (formalité, versement de commissions ou d'indemnité, clause de non-concurrence).

Votre visite sur place vous permet de constater que la société Zwacla commercialise toute une gamme de produits pédagogiques fabriquée en Allemagne, et que le responsable commercial chargé plus particulièrement de vos produits connaît fort mal votre gamme.

Travail à faire

3. Fort de cette expérience malheureuse, vous conseillez M. Blanc sur la recherche d'un nouvel intermédiaire. Quelles précautions devra-t-il prendre dans le choix du nouvel intermédiaire et dans la rédaction du contrat ?

Annexe : contrat de représentation commerciale (extraits)

Entre les soussignés …/…

Article 1 : Mandat

Le mandant donne à l'agent commercial mandat de vendre par lui-même les produits de bureautique ainsi que les équipements pédagogiques et didactiques dont la liste est annexée au présent contrat…./…

1. Conditions générales de vente export.

Article 2 : Produits contractuels

Sont contractuels les produits figurant dans la liste annexée au contrat ainsi que les produits à venir, à moins que le mandant ne les exclut expressément du mandat. Le mandant se réserve le droit pour quelle que raison que ce soit de modifier la liste initiale, en prévenant par lettre recommandée avec AR le représentant, avec un préavis de trois mois.

Article 3 : Durée du contrat …/…

Article 4 : Secteur géographique couvert

Le représentant commercial bénéficie de l'exclusivité sur le territoire de la Hongrie, de la république slovaque et tchèque, sur l'Autriche.

Article 5 : Obligations de l'agent …/…

L'agent s'oblige à visiter au moins deux fois par an chacun des contacts potentiels, importateurs, distributeurs, collectivités locales, et à rendre compte par écrit de ces visites et de la suite donnée.

Article 6 : Pouvoir de l'agent …/…

L'agent a le pouvoir d'accepter les commandes pour le compte de la société Arc-en-ciel à l'exclusion de tout autre engagement. Il prospecte, rédige les offres commerciales conformément aux conditions générales de vente export définies par le mandant (annexées au contrat) et que le mandant se réserve le droit de modifier sans préavis. Il transmet les commandes en ayant auparavant vérifié la solvabilité du client. Ces conditions prévoient notamment un délai de livraison de trois semaines, un paiement par crédit documentaire irrévocable et un paiement en euros. …/…

Article 7 : Répartition des frais

L'agent supporte seul les frais engagés par la prospection engagée dans le cadre du mandat y compris les frais de recours à des sous-agents. Toutefois les parties pourront convenir expressément d'une participation du mandat, dans le cadre de campagnes publicitaires ou d'action de promotion engageant des budgets supérieurs au chiffre d'affaires des six derniers mois.

Article 8 : Cessation du contrat

Le contrat peut prendre fin à l'initiative de l'une des parties, par lettre recommandée, en respectant un préavis de trois mois pour la première année et de six mois pour les années suivantes.

Dès la cessation du contrat l'agent ne pourra plus visiter les clients et prospects contactés initialement au cours du contrat, pendant une durée de un an.

Article 9 : Versement des commissions

Il sera versé trimestriellement à l'agent, sur la base des ventes réglées par le client et respectant les conditions générales de vente, une commission de 5 % du montant EXW des commandes. Ces commissions sont dues uniquement sur les produits contractuels et sur le territoire concédé aux articles 2 et 4.

Cette commission est versée en euros, par virement au compte de l'agent, dans les dix jours suivant la fin du trimestre de référence. …/…

10. Cas Chomet : obligations du concessionnaire et du concédant **

La société Chomet installée dans le sud de la France est en cours de négociation avec un fabricant hollandais de produits d'art de la table (argenterie, porcelaine et coutellerie). La marque du fabricant est bien connue dans son pays d'origine et dans les pays scandinaves. Chomet est intéressée par la distribution de ces produits qui constitueraient un complément idéal de sa gamme actuelle, suceptible de séduire une clientèle jeune à la recherche d'un style nouveau. Cependant le fabricant hollandais propose un contrat de distribution qui semble offrir peu d'avantages et de garanties à l'entreprise Chomet, qui agirait en tant que concessionnaire.

Travail à faire

Indiquez pour chaque obligation à la charge de l'entreprise Chomet les contreparties qu'il faudrait obtenir de la part du concédant afin de rétablir l'équilibre contractuel.

Annexe : les obligations des parties au contrat

Obligations de Chomet (concessionnaire)	Obligations du concédant
Obligation de ne pas vendre des produits directement concurrents	
Obligation de se limiter au territoire français	
Paiement des marchandises dans un délai de 4 semaines à compter de la livraison	
Détention d'un stock minimum de 30 jours de vente	
CA minimum de 30 000 € par mois	
Contrat conclu pour une durée de un an	

11. Société Tubaflex : traitement des appels d'offre, évaluation des risques et offre commerciale ***

Vous êtes engagé depuis 6 mois au service export de Tubaflex en tant que jeune chef de projet, chargé de l'élaboration des offres commerciales. Tubaflex fabrique et commercialise des tubes et des gaines pour le passage des câbles souterrains : câbles électriques, câbles pour support de transmission dans l'industrie des télécoms etc. Le marché est très porteur et les produits trouvent actuellement de nombreux débouchés. Les clients sont souvent de grandes entreprises qui soutiennent un fort de taux de croissance (+15 % par an sur les cinq dernières années). La société est souvent sollicitée par le biais d'appels d'offre internationaux. Votre rôle consiste dans ce cas à évaluer les risques potentiels que fait courir à Tubaflex le traitement de l'appel d'offres et les exigences exprimées par le client. La réponse à l'appel d'offres est ensuite élaborée par une équipe de techniciens pour la partie produits et par vous-même pour la partie commerciale.

Récemment, votre agent tunisien vous a communiqué un appel d'offre émis par un organisme public pour la fourniture de 750 km de tubes (annexe 2). Vous êtes chargé de préparer une étude des risques financiers, juridiques et commerciaux et de la présenter ensuite au directeur de l'entreprise.

Travail à faire

1. Faites une évaluation des risques inhérents à l'appel d'offres et indiquez les conditions qui vous semblent inacceptables ou à renégocier.
2. Le directeur de l'entreprise ayant entériné votre position et les modifications envisagées, vous calculez le montant de l'offre commerciale qui sera faite à l'office tunisien et vous complétez l'annexe 7. Indiquez le montant des frais financiers supportés par Tubaflex.
3. Indiquez le montant de l'offre plancher que vous pourriez consentir après accord de la direction commerciale si des négociations devaient s'engager.

Annexe 1 : le contexte

Tubaflex, créée en 1977, connaît depuis 15 ans un développement export ininterrompu et réalise des ventes importantes dans l'union européenne (69 % de son CA export) et dans les pays d'Afrique du Nord. Elle cherche toujours à élargir son activité et les pays d'Afrique noire constituent à l'heure actuelle une cible privilégiée.

La concurrence vient des pays européens eux-mêmes et des pays de l'Est, notamment de la république Tchèque depuis 1996 dont les prix sont tirés vers le bas. Il est donc important de considérer les marchés habituels comme non acquis et de toujours se battre pour élaborer des offres compétitives.

Annexe 2 : tarifs de l'entreprise en euros

Tarif à 60 jours fin de mois - Tubaflex – tarif valable jusqu'au 31 décembre N. Usage interne.

Prix départ usine – sans marquage spécifique – sans emballage – en longueur 1500 m

Produits à la norme CE.

Références	Appellation	Diamètre 15/20	Diamètre 21/25	Diamètre 26/30
156	Tubaplast	10	11	12
157	Tubaplast armé	11	12	13
345	Tubaflex	8	10	12
346	Tubalfex armé	9	11	13
434	Gaineplus	20	22	24
435	Rigiflex armatures	24	27	30

❑ Remises exceptionnelles :

Base tarif départ.

– 5 % sur quantités au-delà de 1 000 km de gaines

– 10 % sur affaires spécifiques et sur accord de la direction commerciale.

❑ Frais de transport, assurance : le transport majore les prix départ usine de 5 % sur l'Europe continentale. Les tubes sont transportés enroulés sur des tourets en bois. Les frais de marquage sont inclus dans le tarif de base mais peuvent être majorés en cas d'exigence spécifique de la part du client.

❑ Les délais de livraison sont de 5 semaines à compter de la réception de la commande

❑ Les frais administratifs liés à l'établissement des documents sont en moyenne de 600 euros.

❑ Le contrôle SGS est estimé à 500 euros.

Annexe 3 : informations financières et bancaires

Frais financiers liés aux besoins en trésorerie : 7 % annuels.

La société Tubaflex a souscrit une police d'assurance crédit pour toutes les affaires à 180 jours dont le coût est estimé à 0,5 % du chiffre d'affaires.

Le règlement par crédit documentaire suppose des frais de notification et de réalisation estimés à 1 % du chiffre d'affaires.

Coût de la caution 0,5 % du montant du marché par trimestre indivisible.

Sur la base des affaires précédentes, votre agent vous indique que les prix initiaux des produits sont souvent ramenés en négociation à moins 10 % sous leur position d'origine et qu'il convient de prévoir une marge de négociation. D'autre part les délais de paiement sont souvent à plus de 180 jours sur la Tunisie.

Commission de l'agent 15 % du montant FOB.

Annexe 4 : conditions de l'appel de l'offre en date du 1er novembre N (extraits)

1. L'appel d'offre porte sur la fourniture de tubes destinés au passage de fibres optiques. Il est prévu une quantité de 750 km de tubes avec armatures rigides de diamètre 25, livrés 4 semaines après la passation de l'ordre.
2. Les tubes doivent être garantis 10 ans et répondre à la norme locale.

3. Les tubes seront expédiés par bateau avec les protections nécessaires et les marquages spécifiant : « office public gouvernemental tunisien », contrat n° 789, Tunis. Le contrôle avant expédition sera réalisé par SGS aux frais du vendeur.
4. L'acheteur organisera le transport maritime et la prise en charge des marchandises au port du Havre. Le fournisseur indiquera par message électronique la date de mise à disposition à quai pour chaque envoi, le nom du navire et la compagnie maritime, faute de quoi il sera responsable du retard de l'acheminement et d'une arrivée différée à Tunis. Ces informations devront lui parvenir au moins 36 heures avant l'embarquement.
5. Les marchandises seront expédiées en une seule expédition ou en trois fois à des dates programmées à l'avance par l'acheteur, la dernière expédition devant se faire au plus tard le 15 mai de l'année N+1.
6. L'offre devra indiquer un prix en euros sur la base du FOB le Havre valable 3 à 4 mois. Le paiement se fera par crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable par paiement différé à 270 jours date d'embarquement.
7. Caution : la société soumissionnaire doit déposer une caution de soumission de 5 % du montant du contrat auprès de la banque franco tunisienne, avant la remise de son offre. La mainlevée de la caution sera prononcée à l'issue de la période de validité de l'offre commerciale.
8. La langue de référence dans l'exécution du contrat sera le Français. Le vendeur s'engage néanmoins à fournir la documentation technique traduite dans la langue de l'acheteur.
9. Le contrat entrera en vigueur à la date de signature de la commande par l'acheteur.
10. Les retards de livraison de plus de 8 jours seront sanctionnés par des pénalités de l'ordre de 10 % du montant FOB des marchandises qui ne sont pas exclusives d'éventuels dommages et intérêts réclamés par l'acheteur.
11. Les cas de force majeure seront exclusivement les faits de nature catastrophiques et politiques à l'exclusion notamment des grèves extérieures ou internes à l'entreprise du vendeur.
12. La loi applicable sera la loi tunisienne. Le tribunal compétent sera le tribunal de Tunis.

Office public tunisien des télécoms –

Annexe 5 : informations logistiques

Pré transport jusqu'au Havre : 3 520 euros

Frais de mise à FOB : 990 euros

Frais d'entreposage : 154 euros par jour au-delà du troisième. Sur la dernière expédition, l'entreposage a été de 5 jours.

Annexe 6 : Solution technique et commerciale

La demande de l'office tunisien sera traitée dans la gamme « Rigiflex », avec une réactualisation de 3 % du tarif actuel et une majoration supplémentaire de 2 % du nouveau prix, correspondant à l'allongement de la durée de la garantie. Cette possibilité sera proposée de façon distincte.

L'expédition est prévue en fret conventionnel, tuyaux préparés sur tourets consignés. Montant de la consignation 2 200 euros. Montant facturé en supplément si le client ne les restitue pas dans un délai de deux mois.

Annexe 7

FACTURE PRO-FORMA N°….
Date : ../../…

Destinataire : ……
……

Mode de transport : …….
Origine : …….
Conditions de vente.
Domiciliation bancaire :

Références	Appellation	Quantité en mètres	Montant facturé HT
TOTAL Prestations annexes :			

Conditions de paiement :

Délai de livraison :

Conditions particulières :

Validité de l'offre :
Validité des prix :

Lexique

A

accréditif : *letter of credit*
accusé de réception : *acknowledgement (of receipt)*
achat à crédit : *purchase on credit*
achat à terme : *forward purchase*
acheminement [de biens] : *forwarding,* [transport] *shipment*
acheminer : *to forward*
acheteur : *buyer, purchaser*
achèvement : *completion*
acompte : *down payment*
acquit : *receipt*
acquit de douane : *customs receipt*
acquit de paiement : *receipt*
acquit de transit : *transshipment note*
acquitté : *paid*
adhérent : *member*
adjudicataire : *sucessful, tenderer*, être adjudicataire : *to be awarded the contract*
adjudicateur : *contract-awarding party*
administration portuaire : *port authorities*
admission : *admission*
admission temporaire : *temporary admission*
admission en franchise : *duty-free entry*
adresse de facturation : *address for invoicing*
adresse de livraison : *delivery address, shipping address*
aérien air, expédier par avion : *to airfreight*
aérogare : *air terminal*
aéroport : *airport*
affrètement : *charter*
agence : *agency,* [de banque] *branch*
agent commercial : *sales representative*
agent importateur : *importer*
agent maritime : *shipping agent*
agent de fret : *freight forwarder, forwarding agent*
agréer : *to approve*
agrément : *approval*
aire de dédouanement : *customs clearance area*
ajouter : *to add*
ajustement de fret : *adjustment factor*
amendement : *amendment, additional clause*
amiable : *out of court*
annulation : *cancellation*
antérieur : *prior*
appliquer : *to apply*
approbation : *approval*
approvisionnement : *supply*
arbitrage : *arbitration*
arrivage de marchandises : *consignment of goods*
assumer un risque : *to take a risk*
assurance : *insurance*
assurance tous risques : *comprehensive insurance*
assurance transport : *transportation insurance*
attestation : *certificate*
avarie : *damage*
avis : *notification*
avis d'expédition : *dispatch note, consignment note*

B

banque confirmatrice : *confirming bank*
banque notificatrice : *adversing bank*
base de calcul : *basis of calculations*
bénéficiaire : *beneficiary*
bon d'expédition : *dispatch note*
bon de commande : *purchase order*
bon de livraison : *delivery note*
bon pour aval : *guaranteed by*
bordereau [formulaire] : *form*
brevet : *patent*
brut : *gross*

C

camion : *lorry*
camionnage : *road haulage*
capitaine de port : *habour master*
cargaison : *cargo*
cargaison en vrac : *bulk cargo*
cas de force majeure : *act of God*
caution bancaire : *bank guarantee*
caution de restitution d'acomptes : *guarantee to refund down payments*
caution de soumission : *bid bond*
certificat sanitaire : *health certificate*

certificat d'assurance : *insurance certificate*
certificat d'entreposage : *warehouse warrant*
certificat d'origine : *certificate of origin*
Chambre de commerce : *Chamber of Commerce*
change : *foreign exchange*
charge utile : *payload*
chargement : *load*
chargement partiel : *part load*
charges nettes : *net costs*
chargeur : *shipper*
chèque : *cheque, check*
chiffrage : *adding up*
chiffre d'affaires : *sales, turnover*
circonstances : *circumstances*
clause compromissoire : *arbitration clause*
clause contractuelle : *clause of the contract*
clause au porteur : *pay to bearer clause*
clause d'annulation : *cancellation clause*
clause d'arbitrage : *arbitration clause*
clause de réserve de propriété : *retention of title clause*
clausé [connaissement] : *dirty*
colis : *package, parcel*
commande : *order*
commande à l'essai : *trial order*
commerce extérieur : *foreign trade*
commissaire d'avaries : *average adjuster*
commission bancaire : *bank charge, bank commission*
commission d'arbitrage : *arbitration board, arbitration committee*
commission de change : *exchange commission*
commission de confirmation : *confirmation free, confirmation commission*
commissionnaire : *agent*
commissionnaire agréé en douane : *authorized customs broker*
commissionnaire de transport : *shipping agent*
compensation : *clearing*
conclure un marché : *to strike a deal*
conclusion d'un contrat : *signing of a contract*
conditionnement : *packaging*
conditions générales de vente : *general terms and conditions of sale*
conditions de paiement : *terms of payment*
confirmation : *confirmation*
confirmer : *to confirm*
conformité, en conformité avec : *in accordance with*
conjointement : *jointly*
conjointement et solidairement : *jointly and severally*
connaissement : *bill of lading*
connaissement aérien : *air waybill*
connaissement direct : *through bill*
connaissement embarqué : *shipping bill*
connaissement net : *clean bill of lading*
connaissement périmé : *stale bill*
connaissement de transport combiné : *combined transport bill of lading*
consignataire : *consignee*
consignation : *consignment*
constat de dommages : *damages report*
containeur : *container*
contestation : *dispute*
contester : *to contest*
contractant : *contracting party*
contracter des obligations : *to enter into commitments*
contrat : *contact*
contrat à terme : *forward contract*
contrat d'achat : *purchase contract*
contrat de prêt : *loan agreement*
contresigner : *to countersign*
contrôle : *inspection*
contrôle de qualité : *quality control*
contrôles phytosanitaires : *plant health checks*
copie authentique : *certified copy*
copie certifiée conforme : *certified true copy*
correctif d'ajustement monétaire : *currency, adjustment factor*
coût et fret : *cost and freight*
crédit acheteur : *buyer credit*
crédit confirmé : *confirmed credit*
crédit documentaire : *documentary credit, letter of credit*

D

date limite : *deadline*
date d'achèvement : *date of completion*
date d'échéance : *maturity date*
date d'émission : *date of issue*
date d'expiration : *expiry date*
DAU [document administratif unique] : *unique data folder*
déballer des marchandises : *to unpack goods*
débarquement : *unloading*
débloquer des fonds : *to release funds*
décaissable : *payable*
décaissement : *cash withdrawal*
décision de justice : *court ruling*
déclaration d'exportation : *export declaration*
déclaration de transit : *declaration of goods in transit*
dédouané : *cleared through customs*
dégâts : *damage*
demande croissante : *increasing demand*
dénomination commerciale : *trade name*
déposer une caution : *to lodge security*
désarrimage [de cargaison] : *unloading*
désignation : *description*
destinataire [de documents] : *adressee,* [de marchandises] *consignee*
détenter : *to hold*
détériorer en cours de transport : *damaged in transit*
devis : *quote, estimate*
devise : *currency*
différer le paiement : *to defer payment*
dimension : *size*
disponible : *available*
domiciliation bancaire : *paying bank*
domicilier : *to domicile*
donneur d'aval : *guarantor*
donneur d'ordre : *principal*
dossier de douane : *customs file*
double : *duplicate*

droit d'entrée [d'importation] : *import duty*
droits acquittés : *duty paid*
droits de douane : *customs duties, duty*
droits de port : *habourg dues*
droit de sortie : *export duty*
droits de transit : *transit charge*

E

échange intracommunautaire : *intra-Community trade*
échantillon : *sample*
échantillon gratuit : *free sample*
échéance [d'une traite] : *maturity*
échéance de contrat : *expiry date of a contract*
échec des négociations : *breakdown of negociations*
effet : *bill of exchange*
effet endossé : *endorsed bill*
effet à vue : *sight bill*
effet à ordre : *promissory note*
emballage : *packaging, packing*
emballage consigné : *returnable or refundable packaging*
emballage défectueux : *faulty packaging*
embarquement : *loading*
émetteur d'une traite : *issuer of a draft*
émission : *issue*
emmagasinage : *storage warehousing*
encaissement : *collection*
encourir des frais : *to incur expenses*
endos : *endorsement*
endossable : *endorsable*
endossataire : *endorsee*
endosseur : *endorser*
enfreindre un contrat : *to violate a contract*
engagement : *commitment,* [sans engagement de notre part] *without commitment on our part*
engagement écrit : *written undertaking*
engager des négociations : *to enter into negociations*
enlever : *to collect*
énoncé d'une clause : *wording of a clause*
enregistrement : *entering, recording*
entente : *agreement*
entériner : *ratify*
entrée en douane : *inward customs clearance*
entreposage à l'exportation : *warehousing of export goods*
entreposage à l'importation : *warehousing of import goods*
entrepôt privé : *private bonded warehouse*
entrepôt public : *public bonded warehouse*
envoi : *consignment, shipment,* [de télex] *sending*
envoi express : *express delivery*
envoi recommandé : *recorded delivery*
escompte : *discount*
estampillé : *stamped*
établir une facture : *to draw up an invoice*
étiquetage : *labelling*
excéder : *to exceed*
exécuter un contrat : *to execute (or to perform) a contract*
exemplaire : *copy*
exempt d'impôts : *tax exempt*
exempt de droits de douane : *non-dutiable*
exigible : *payable*
expertise : *valuation*
expiration : *expiry*
exportation : *exporter*

F

fabricant : *manufacturer*
facturation : *invoicing, billing*
facture : *invoice,* [à payer à réception de la facture] *payable against invoice*
facture certifiée : *certified invoice*
facture commerciale : *commercial invoice*
facture consulaire : *consular invoice*
facture détaillée : *itemized invoice*
facture douanière : *customs invoice*
facture originale : *original invoice*
facture provisoire : *pro forma invoice*
facture de transitaire : *forwarding agent's invoice*
FAP [franc d'avarie particulière] : *free of particular average*
ferroviaire : *railway*
feuille de route : *waybill*
filiale : *subsidiary*
force majeure : *force majeure, act of God*
forfaitaire : *in one amount, lump sum*
formalité : *formality*
formulaire : *form*
fournir : *to supply*
fournisseur : *supplier*
fragile : *fragile*
frais : *expenses, costs*
frais d'expédition : *delivery charges*
frais de camionnage : *haulage*
frais de débarquement : *landing charge*
franco frontière : *free at frontier*
franco transporteur : *free carrier*
freinte : *wastage*
fret : *freight*
frêteur : *freight forwarder*

G

garantie : *guarantee*
garantie inconditionnelle : *unconditional guarantee*
garantie offre : *bid bond*
gré [de gré à gré] : *by mutual agreement*
groupage : *grouping, consolidation*
grouper : *to consolidate*
groupeur maritime : *maritime freight consolidator*
groupeur aérien : *air freight consolidator*

H

hangar : *shed, warehouse*
homologuer : *to approve*
honoraires : *fees*
hors taxe net of tax [exempt de tax] : *tax free*

I, J

immatriculation : *registration*
impayé : *unpaid*

importateur : *importater*
imposable : *taxable*
imprimé : *form, print form*
indemnisable : *compensable*
indexation : *index-linking*
inspecter des marchandises : *to examine goods*
interdiction d'importation : *import ban*
intérêt : *interest*
intérêts courus : *accrued interests*
intérêt fixe : *fixed interest*
intérêt de retard : *interest of arrears*
intérêts compensatoires : *damages*
intérêts dus : *interest due*
intérieur [un marché] : *domestic, home*
introduire une action en justice : *to bring onto the market, to launch*
inrrévocable : *irrévocable*
jeu complet de connaissements : *full set of bills of lading*
jour de grace : *day of grace*
juriste : *lawyer*

L

label : *trademark*
lettre de change relevé : *bill of exchange statement*
légalisation [de documents] : *authentication*
légaliser des documents : *to certify documents*
lettre de crédit : *letter of credit,* [émettre une lettre de crédit] *to open a letter of credit*
lettre de rappel : *reminder*
lettre de relance : *follow-up letter*
libellé au porteur : *made out to the bearer*
libeller à l'ordre de : *to make out to the order of*
licence d'exportation : *export licence*
licence d'importation : *import licence*
lieu d'émission : *place of issue*
liste de colisage : *packing list*
lettre de transport aérien : *air way bill*

M

majoration : *markup*
manifeste : *manifest*
manquants : *shortages*
manutention : *handling*
marchandises acquittées : *duty paid of goods*
marge : *margin*
mentions obligatoires : *essential informations*
mise à jour : *update*
mise en libre pratique : *customs clearance*
mode d'expédition : *method of delivery*
modification de contrat : *amendment of contract*
moyens de transport : *means of transport*

N

nantir un prêt : *to secure a loan*
naufrage : *wreck*
navire : *ship vessel*
négoce : *trade*
négociable : *negotiable*
norme technique : *technical standard*
note de commission : *fee note*
note de couverture : *cover note*
notification : *notification*

O

objet d'un contrat : *object of a contract*
obligatoire : *compulsory*
offre : *offee,* [dans un appel d'offre] *bid, tender*
opérer un virement : *to make a transfer*
ordre de virement : *transfer order*
original : *original*
origine : *origin*

P

PAG [procédure accélérée générale de dédouanement] : *accelerated customs clearance procedure*
paiment anticipé : *advance payment*
paiement comptant : *cash payment*
paiement à échéance : *payment at maturity*
paiement à vue : *payment at sight*
paiement à la commande : *cash with oder (CWO)*
paiement à la livraison : *cash on delivery (COD)*
palan, sous palan : *under ship's tackle*
palette : *pallet*
passage en douane : *customs clearance*
passer un marché : *to sign a deal*
passible : *liable*
payable : *payable*
payer à vue : *to pay at sight*
payer comptant : *to pay cash*
payer au porteur : *to pay to bearer*
pénalité : *penalty*
pénurie : *shortage*
perception : *collection*
percevoir une commission : *to receive a commission*
période d'essai : *trial period*
perte : *loss*
perte indemnisable : *compensable loss*
pesage : *weighing*
pièce justificace : *documentary evidence*
plate-forme : *platform*
pli recommandé : *registred letter*
poids brut : *gross weight*
poids embarqué : *shipped weight*
poids à vide : *tare*
poids de taxation : *chargeable weight*
point mort : *breakeven point*
police d'assurance maritime : *marine insurance policy*
pont : *deck*
pontée : *deck cargo*
port dû : *carriage forward, freight collect*
port payé d'avance : *freight prepaid*
préavis : *notice*
préavis de paiement : *payment advice*
préciser : *to specify*
préjudice : *damage*
prendre une commande : *to take an order*

prendre une police d'assurance : *to take out an insurance policy*
présenter à l'encaissement : *to present for collection*
présomption de responsabilité : *presumption of liability*
prix facturé : *invoice price*
prix d'offre : *supply price*
prix hors taxe : *price net of tax*
proposition : *proposal*
proroger une échéance : *to extend payments terms*
protêt : *protest*

Q

quai [maritime] : *wharf, quay,* [ferroviaire] *platform*
quittance : *receipt, bill*
quota : *quota*
quotité garantie [assurance] : *guaranteed cover limit*

R

rappel : *reminder*
ratifier : *ratify*
récépissé : *receipt*
réception définitive : *final hand over, final acceptance*
réclamation : *claim,* [plainte] *complaint*
reçu : *receipt*
refus de paiement : *non payment; dishonour*
retarder un paiement : *to defer payment*
régime douanier suspensif : *temporary free imports system*
régime de transit : *transit system*
régime de l'entrepôt public : *public bonded warehouse system*

S

sacrifier des marchandises : *to sell goods at rock-bottom prices*
saisie : *seizure*
sanction : *penalty*
selon facture : *as per invoice*
signataire : *signatory*
signature d'un contrat : *signing of a contract*
solvabilité : *solvency*
soumis à droits de douane : *subject to customs duty*
soumission : *bid, tender*
soumissionnaire : *tenderer*
sous-traitant : *sub-contractor*
supplétif : *additional*
surestarie : *demurrage*

T

tacite reconduction : *tacit renewal*
tarif : *price liste, rate,* [douanier] *tariff*
tarif forfaitaire : *flat rate*
taux d'emprunt : *borrowing rate*
taux d'escompte : *discount rate*
taux d'intérêt : *interest rate*
taux de couverture : *rate of coverage*
taux de TVA : *rate of VAT*
taxable : *taxable*
taxation : *taxation*
taxation à la valeur : *tax on value*
taxation au poids : *tax on weight*
taxe sur la valeur ajoutée : *value added tax*
télécopie : *fax*
télex : *telex*
terme [à terme échu] : *on the due date*
tirage : *drawing*
TIF, transport international ferroviaire : *international rail transport*
TIR, transport international de marchandises par route : *international transport of goods by road*
tiré : *drawee*
tirer à vue : *to draw at sight*
tirer une traite sur : *to draw a draft*
titulaire : *holder*
traite : *draft, bill of exchange*
transbordement : *transshipment*
transférable : *transferable*
transit : *transit*
transitaire : *freight forwarder*
transitaire aérien : *airfreight forwarder*
transitaire-groupeur : *forwarder and consolidator*
transitaire portuaire : *maritime freight forwarder*
transiter : *to forward*
transmissible par endossement : *transferable by endorsement*
transporteur : *carrier, transporter*
transporteur routier : *road haulier*
tribunal : *court*
tribunal arbitral : *arbitration tribunal*
tribunal de commerce : *trade tribunal*
troc : *barter*

U

unité de chargement : *load unit*
usine : *factory, plant*
usine clés en main : *turnkey plant*
utilisable : *available*

V

valeur : *value*
valeur déclarée : *declared value*
valeur en douane : *customs value*
validité : *validity*
vendeur : *seller*
vente à l'arrivée : *sale at arrival*
vente au départ : *sale at departure*
verso : *reverse*
vice : *defect*
violation de la loi : *infringement of the law*
virement bancaire : *bank transfer*
virement SWIFT : *SWIFT transfer*

W

warrant : *warehouse receipt*

Z

zone de libre-échange : *free-trade area*

Index

A

Accessoirité 232
Achats en franchise 28
Acheteur privé 107
Acheteur public 107
Activité logistique 20
Actualisation 202
Adjudicataire 229
Adjudicatrice 229
Admission 90
Adossé 150
AELE 68
Affacturage à l'import 224
Appel abusif 242
Appel d'offres 229
Assurance transport 22
Assurance-crédit 161
Avance en devises à l'import 224
Avarie commune 24
Avarie particulière 24
Avaries/Manquants 58

B

BAE 78
BAF (*Bunker Adjusment Factor*) 32
Banque de remboursement 141
Banque émettrice 135
Banque notificatrice 135
Banque présentatrice 132
Banque remettante 132
Bénéficiaire 135
BERI 120
BIC 129
Billet à ordre 128, 130
Bout en bout 32

C

CA3/CA4 98
CAF (*Currency Adjustment Factor*) 32
Capitalisation 202
Carence prolongée 108
Causes d'exonération 41, 48, 54
Causes générales 58
Causes particulières 58
Caution 232
Caution ou garantie de découvert local 230
Caution solidaire 233
Cautionnement 227, 232
Cautions douanières 230
Cession Dailly Export 203
CGA 171
CGV 171
Chèque 128
CIM 56, 57, 58, 59
Clause de caducité 236
Clause de change contractuelle 212
CMR 53, 55
Cofacé 255
Commissionnaire 4, 6
Compensation des flux 212
Conditions de ligne 36
Confirmation à l'insu 136
Confirmation silencieuse 136
Connaissement de transport combiné 39
Connaissement direct 39
Connaissement FIATA 39
Connaissement maritime 38
Consensus 244
Contingents tarifaires 75
Contrat commercial 252
Contrat de crédit 252
Contrôle de la marchandise 19
Convention de Bruxelles 38
Cost killer 170
Coûts de distribution 17
Couverture à terme 214
Crédit acheteur 252, 255
Crédit de campagne 224
Crédit documentaire 134, 137, 151, 176
Crédit fournisseur 244, 245
Crédit irrévocable 136
Crédit irrévocable et confirmé 136
Crédit libre 254

Créditalliance 165
Crédits à particularités 150

D

D/A 132
D/P 132
Dailly Étranger 214
DAS 79
Date butoir 190
DAU 79
DCG 79
DEB 79
Déclaration de CA 163
Déclaration de sinistre 163
Dédouanement 61
Délai d'acheminement 7
Délai d'indemnisation 163
Delta C 81
Delta D 81
Delta P 81
Delta X 81
Dépenses locales 246
DGTPE 244
DI 163
DIS 79
DMS 163
Document Administratif Unique 68
Dommages 41
Dommages apparents 58
Dommages non apparents 58
Donneur d'ordre 135
Droit applicable 236
Droits antidumping 73, 75
Droits d'accises 73

E

Échanges standard 93
EDI 20, 80
Encours 155
Encours maximal 126
Engagements par signature 227
Entreposage 87, 88
Entrepôt privé 88
Entrepôt public 88
Entreprises éligibles 115
Envois complets 56
Envois de détail 56
Équipement lourd 243
Escompte 244
Escompte simple 201
Espèce tarifaire 63, 65
EU6 90
Exercice de l'option 217
Exigibilité 97

F

Facilités obtenues auprès des banques 224
Facturation du transitaire 8
Facture commerciale 97
Facture consulaire 27
Facture d'acompte 27
Facture douanière 27
Facture export 26
Facture proforma 27
Fait générateur 97
Fait générateur de sinistre 247
FAP Sauf 24
FCL 32
Financement 243
Financement des importations 223
Fret 37
Fret aérien 43
Fret maritime 32

G

Garantie de bonne exécution 194
Garantie de bonne fin 230, 238
Garantie de dispense de retenue de garantie 195
Garantie de maintenance 230
Garantie de restitution d'acompte 194, 239
Garantie de retenue de garantie 230, 240
Garantie de soumission 194, 237
Garantie directe 234
Garantie pour absence de connaissement 231
Garantie pure 254
Garanties de marché 227, 229
Globalliance 164
Green clause 150
Grèves 24

H

Honorer 146

I

IAE 143
IBAN 129
IM6 90
Import 169
Importateur 170
Importation définitive 84
Incoterm 10, 11, 102
Indemnisation 164
Indemnité en cours d'exercice 118
Infoalliance 165
Insolvabilité 108
Instruments de paiement 128
Instruments tarifaires 75
Intérêts composés 202
Introduction 67
Irrégularités 143

J

Jour bancaire 146
Juste-à-temps 7

L

LCL 32
Letter of indemnity 231
Lettre de change 128
Lettre de crédit stand-by 154, 179
Lettre de transport aérien (LTA) 46
Libre circulation 95
Ligne de concours 224
Ligne de crédits 224
Limite de décaissements 163
Liner-terms 36
LVI 56

M

MAC 84
MADT 79
Mandataire 4
MCNE 203, 214
Mise en jeu 236
Mise en libre 91
MLP 84
Modes de transport 16
Monnaie de facturation 211

N

Netting 212
NGP 79
NSE 120

O

OCDE 244, 245
Open account 173
Open account non sécurisé 173
Option américaine 217
Option d'achat 217
Option de change à l'import 223
Option de vente 217
Option européenne 217
Option Litige 168
Options de change 216
Origine 63, 64, 66

P

Paiement d'avance 173
Paquet Knaepen 246
Parrainage bancaire 116
PAS 91
Pays couverts 115
PDD 80, 81
PDE 80, 81
PDS 80
PDU 80, 81
PDUC 80
Perfectionnement actif 91
Perfectionnement actif en rembours 92
Perfectionnement actif suspensif 92
Perfectionnement passif 93
Période d'amortissement complémentaire 118
Période de fabrication 229
Période de prospection 118
Période de remboursement 253
Période de soumission 229
Période préalable 253
Perte totale 41
Police à alimenter 23
Police au voyage 23
Police d'abonnement 23
Police tiers-chargeur 23
Pool bancaire 252
Prélévements agricoles 73
Premier lieu de destination 72
Première demande 233
Première rupture de charge 72
Présentation conforme 146
Prime 118, 246, 247
Primes et frais 163
Prix d'exercice 216, 217
Procédure de déclaration simplifiée (PDS) 79
Procédure de dédouanement 77
Procédure de dédouanement à domicile (PDD) 79
Procédure de droit commun 78
Procédure simplifiée de dédouanement 79
Procès verbal 230
Procès-verbal de réception définitive 230
Prodou@ne 78
Promissory note 128

Q

Quotité garantie 163, 247

R

Réalisable par acceptation 140
Réalisable par négociation 140
Réalisable par paiement à vue 140
Réalisable par paiement différé 140
Réalisation 141
Réception des marchandises 41, 54
Réception provisoire 230
Red clause 150
Réexportation 91
Régime ATA (admission temporaire) 89
Régime des retours 89
Régimes d'entreposage 83, 87
Régimes de stockage 87
Régimes de transformation 83, 91
Régimes de transit 83
Régimes définitifs 83
Règles de Hambourg 42
Règles de La Haye 41, 42
Rembours 91
Remboursement de la TVA 28
Remise documentaire 131
Réserves 42, 54, 143
Responsabilité du transporteur 41, 48, 54
Restitution d'acomptes 230
Retard 42, 58
Revolving 150

Risque commercial 162
Risque de carence 111
Risque de catastrophes naturelles 111
Risque de change 107, 210, 212
Risque de change à l'import 220
Risque de crédit 120, 247
Risque de fabrication 119, 246, 247
Risque de marché 111
Risque de non-exécution 230
Risque de non-paiement 106
Risque de non-transfert 111
Risque de prospection 114
Risque économique 106
Risque juridique 107
Risque pays 110
Risque politique 106, 111, 121, 162
Risque technologique 107
Risque-client 120
Risques 105, 106
RITA 81
RUU 600 145

S

SEPA 129
Sinistres 25
SOFI 78
Solutions transport 16
Soumission 229
Subsidiarité 232
Supply chain 6, 7
Surcharges conjoncturelles 32
Surcharges permanents 32
Sûretés personnelles 228
Sûretés réelles 228
Swaps 212

T

T1 84
Taric 79
Tarif 64
Tarif intégré 79
Taux stabilisé 254
Taxation des prestations de services 99
Taxes parafiscales 72
Téléprocédures 81
Termaillage 212
TICR 246
Traçabilité 20
Transférable 150
Transferts de biens 101
Transit 85
Transport ferroviaire 51, 55
Transport maritime 31
Transport routier 51
Tribunal compétent 237
TVA 28, 72, 79, 97
TVA étrangères 28
TVA intracommunautaire 95, 96

U

ULD 44
Utilisation 141

V

Valeur 63
Valeur assurée 24
Valeur en douane 66, 72
Valeur transactionnelle 67
Valeurs statistiques 73
Virement européen 129
Virement Swift 129

TERTIAIRE SUP

BTS CI 1re et 2e années

Ghislaine Legrand, Hubert Martini

GESTION DES OPÉRATIONS IMPORT - EXPORT

Gestion des opérations import-import réunit en un seul volume l'ensemble des techniques et des compétences (logistiques, financières et juridiques) que doit maîtriser tout étudiant d'un cycle supérieur commercial et en particulier du **BTS Commerce international** dont le nouveau référentiel est strictement respecté.

Le manuel *Gestion des opérations import-export* répond simultanément aux exigences des épreuves techniques du BTS Commerce international et de l'environnement professionnel. Dans une présentation didactique (style direct, nombreux exemples, tableaux et fiches facilitant l'acquisition des connaissances), il propose :

- un **exposé complet** des concepts clés des opérations de commerce international,
- les **méthodes et les outils indispensables** pour gérer des situations professionnelles,
- des **nombreux cas réels** tirés de l'expérience en entreprise des auteurs,
- plus de 100 **applications originales**, variées et graduées en termes de difficulté dont le corrigé fait l'objet d'un ouvrage publié séparément.

Ouvrage réalisé en collaboration avec : coface EXPERT

GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI

professeurs agrégés en section de techniciens supérieurs en commerce international et anciens élèves de l'École normale supérieure de Cachan, consultants en commerce international.

- BTS Commerce international
- DUT Techniques de ommercialisation
- IUP Négociation internationale
- MSTCI (maîtrise de sciences et techniques de commerce international)
- Écoles supérieures de commerce
- Formations supérieures internationales, LEA
- Formation continue

ISBN 978-2-10-053656-6

www.dunod.com

DUNOD